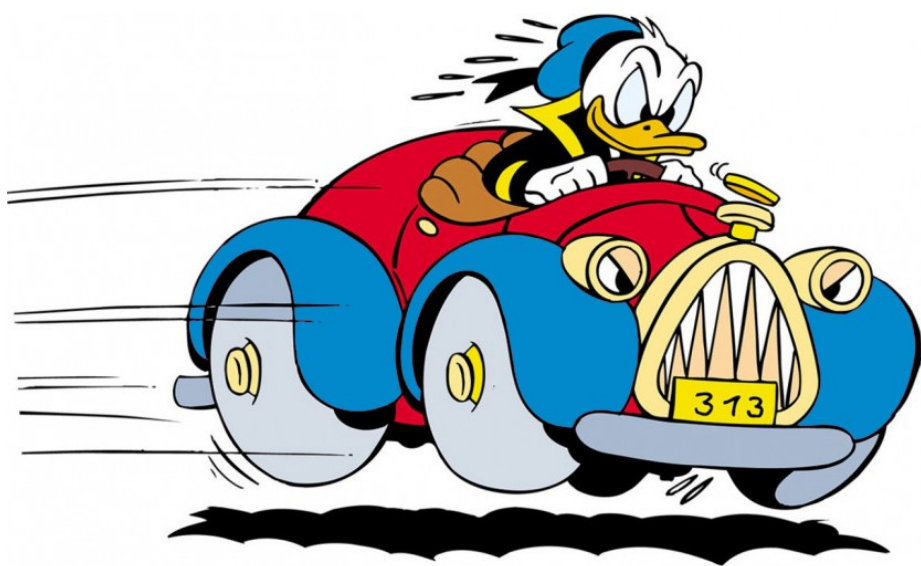


Agenti e Rappresentanti di Commercio
Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova

Perdere la patente?

Un rischio reale



Le nuove norme del codice della strada, prevedono anche la **revoca della patente fino a trent'anni**.

In caso di comportamenti pericolosi alla guida si rischia la detenzione e il ritiro della patente. Con le nuove norme si rischia di perdere la patente, commettendo anche un banale incidente. Non parliamo di lesioni personali o di omicidio stradale, in questi casi **si rischiano fino a 12 anni di detenzione (leggere articolo a pag. 13)**



Se smetti di imparare
Cominci ad invecchiare



SOMMARIO

- Pag. 5 Ponte Morandi come Notre Dame
- Pag. 8 Congresso Nazionale Usarci
- Pag. 9 Le Tasse
- Pag. 10 Mala tempora currunt
- Pag. 13 Pesanti sanzioni stradali
- Pag. 14 Poche idee
- Pag. 15 Il risparmiometro
- Pag. 16 Una conciliazione sofferta
- Pag. 17 Un collega e caro amico
- Pag. 18 La truffa del “pc è bloccato”
- Pag. 19 “Mascherare” un contratto di agenzia

XXV CONGRESSO NAZIONALE

USARCI

UNIONE SINDACATI AGENTI E
RAPPRESENTANTI COMMERCIO ITALIANI

Hotel Ritz, Roma
24/25 Maggio 2019

1949-2019
70° ANNIVERSARIO
DELLA FONDAZIONE

In collaborazione con:
FENVOI

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

Marco Parodi

Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e infor- mazioni:

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 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**

e-mail:

segreteria@usarciliguria.it

webmaster@usarciliguria.it

presidenza@usarciliguria.it

sito: www.usarciliguria.it

Abbonamenti:

I non associati possono avere
informazioni o sottoscrivere un
abbonamento prendendo
contatti con:

segreteria@usarciliguria.it

**distribuito esclusivamente in
formato elettronico**

Diventa associato



di una associazione sindacale di valore

Essere soci dell'Usarci, vuol dire ottenere benefici che riguardano sia l'ambito professionale, che la sfera delle relazioni sociali.

E' un *Club* di Servizio, al quale si ha il privilegio di *appartenere*. *L'Usarci – Sparci è una associazione antica e prestigiosa ed è un punto d'incontro in cui persone intraprendenti si riuniscono per risolvere problemi, scambiare idee, agire e affrontare i cambiamenti.*

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

Consulenza normativa

Assistenza e tutela

Consulenza Enasarco

Assistenza previdenziale

Calcoli indennità

Informazioni

Corsi di formazione

Assistenza legale in campo penale

Assistenza e consulenza informatica

Caaf Usarci

**l'unico centro autorizzato di assistenza fiscale
specializzato per gli**

Agenti di Commercio

Rivolgiti con fiducia a chi, da anni, è specializzato nella materia fiscale per l'agente di commercio, e conosce nei minimi dettagli la legislazione inerente alla gestione dell'Agenzia.

*Caro collega,
ti aspettiamo per un confronto e per un
colloquio, senza impegno, sulla miglior
forma di gestione fiscale della tua Agenzia.
A presto.*

Caaf-Usarci-Genova

Ponte Morandi come Notre Dame?

Il crollo e l'incendio messi a confronto

Tutti noi ricordiamo quel tragico 14 agosto 2018, quando una sezione di 200 metri del Ponte Morandi sulla A10 crollò alle 11:36 durante un forte temporale. Al momento del crollo vi erano sul ponte 35 autovetture e tre camion che furono trascinati al suolo.

In quei giorni la tragedia è stata commentata e seguita da tutti i media italiani e stranieri. Del ponte Morandi si è detto tutto. La ricerca dei responsabili di questa calamità è ancora in corso, nonostante sia passato quasi un anno.

Oltre ai morti e ai feriti centinaia di persone non sono più potute rientrare nelle proprie case.

La mancanza del ponte ha significato, per un certo periodo, una quasi paralisi dell'intera regione.

Di fronte a una fatto di questa gravità, gli amministratori hanno dovuto affrontare questa tragica situazione, con celerità e buon senso.

La viabilità ha dovuto subire cambiamenti molto importanti con la creazione di percorsi alternativi.

Sono state potenziate le linee urbane dei mezzi pubblici, le corse dei treni regionali dal ponente al centro/levante e viceversa e incrementate nel numero, è stata fatta funzionare 24 ore su 24 la metropolitana che ha favorito la mobilità della val Polcevera. Lungomare Canepa, in poco tempo, è stato potenziato con l'apertura di altre corsie. È stato risolto l'annoso problema del raccordo con lo svincolo autostradale di Cornigliano/Aeroporto, la costruzione del quale ha permesso di rendere più scorrevole il traffico su via Cornigliano.

I mezzi pesanti, che avevano inizialmente grossissimi intralci per l'entrata e l'uscita dal porto di Genova, hanno avuto realizzato un passante apposito nell'area Ilva. Era prevista una forte contrazione nell'economia di tutta la regione e si pensava che le provincie di Savona e Imperia, sarebbero state isolate.

Gli agenti di commercio, che paventavano grosse difficoltà nelle consegne delle merci e di movimento, dopo i primi tempi di inevitabili fortissimi disagi, con le necessarie modifiche nelle abitudini, con l'operatività condizionata dall'intensificarsi del traffico, con il passare del tempo si sono resi conto che gli intoppi si erano in qualche modo fatti meno pesanti. Dobbiamo, con obiettività, riconoscere all'amministrazione comunale di Genova un grande impegno nel realizzare quegli interventi che hanno permesso a Genova e alla Liguria di non paralizzarsi. Senza proclami e senza gran cassa, in poco più di un mese, è stata trovata la sistemazione abitativa a oltre 600 persone e sono stati affrontati e risolti problemi che inizialmente sembravano insormontabili; oggi a quasi un anno dal "disastro", a parte qualche testata locale, nessuno si occupa più del ponte e della sua ricostruzione.

Dal 15 aprile scorso, invece, si parla e si scrive tanto "dell'incendio del tetto" della cattedrale di Notre Dame a Parigi. Anche in questa occasione, dobbiamo riconoscerlo, i francesi si sono dimostrati abili comunicatori. La loro abilità è testimoniata dal vino, dai formaggi e dalla capacità di reclamizzare borghi e castelli che se fossero in Italia nessuno visiterebbe. Sono stati bravi a far considerare, dal mondo intero, e da moltissimo tempo, i loro prodotti agroalimentari come migliori e inimitabili, mentre nella realtà le nostre produzioni di vino oltre ad essere quantitativamente superiori, sono anche migliori per qualità. Non parliamo del formaggio, tutti i formaggi francesi hanno lo stesso sapore.

Per tornare alla cattedrale di Notre Dame, qualche anno fa ho visitato la chiesa, e la ricordo come un contenitore vuoto senza appeal, priva di arredi e di quadri importanti. Dalle prime interviste rilasciate durante l'incendio dal critico d'arte Vittorio Sgarbi si possono estrapolare queste affermazioni: "Per



l'incendio a Notre Dame c'è un clima di esaltazione della tragedia che io non ravviso. Tutto è riparabile e ricostruibile. È una situazione drammatica, ma non tragica".... Notre Dame è un edificio relativamente moderno l'ultima ricostruzione dopo la Rivoluzione Francese è della seconda metà dell'Ottocento. Addirittura la guglia, "il simbolo" che si è visto crollare, è del 1860, quindi è una struttura che si può tranquillamente ricostruire come abbiamo ricostruito La Scala, e La Fenice".

Un incendio che non ha causato vittime, che non ha creato disagi al traffico, con danni alle strutture facilmente riparabili, ha avuto un impatto mediatico superiore al tragico crollo del nostro ponte. Questa di Parigi, non è una tragedia, come vogliono farci credere, ma un incidente senza vittime causato da negligenza, o imperizia. La cosa che lascia interdetti è il dover constatare come la vera tragedia del crollo del ponte Morandi, con 43 vittime, molti feriti e 600 persone fuori di casa, che ha creato disagi e danni non ancora pienamente calcolati, oggi sia forse considerata come meno grave dell'incendio del tetto di una chiesa.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it



L'Usarci-Sparci di Genova ha attivo 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 pochi minuti.

Ti sarà più facile gestire la tua agenzia.

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

Congresso Nazionale Usarci

Dal 24 al 26 Maggio 2019 si è svolto a Roma il 25° Congresso Nazionale

Si è svolto a Roma presso il Grand Hotel Ritz il XXV Congresso Nazionale Usarci, che quest'anno vedeva scaduto il Consiglio Nazionale e di conseguenza prevedeva l'elezione della nuova compagine che guiderà la Federazione Nazionale per i prossimi tre anni. Credo sia stato il miglior Congresso al quale abbia partecipato. E' stata anche l'occasione per festeggiare il 70° anniversario della fondazione della Federazione Nazionale. Sono intervenuti, in apertura del Congresso, quasi tutte le organizzazioni sindacali consorelle, il presidente e il direttore generale di Enasarco, e i rappresentanti di Confindustria. Un successo di partecipazione e manifestazioni di stima e fiducia verso l'Usarci, dovuta soprattutto al buon lavoro svolto del direttivo e in particolar modo dal segretario nazionale Antonello Marzolla, come consigliere della Fondazione Enasarco e dal presidente Umberto Mirizzi.

Erano presenti delegazioni Usarci provenienti dalla gran parte del territorio nazionale. La Liguria era presente con una delegazione composta dal presidente Davide Caropreso, da Giuseppe Gasparri, consigliere nazionale Usarci e dagli avvocati Federico Repetti e Lara Steccone dello studio Legale



Mortara.
L'Assemblea si è aperta venerdì 24 Maggio, con la relazione del Presidente Nazionale Umberto Mirizzi. Relazione

che ha trovato il consenso ed il favore unanime dei presenti. (E' possibile leggere il testo integrale della relazione sul sito www.usarciliguria.it) Nel corso della prima giornata di congresso si sono succeduti vari relatori che hanno trattato gli argomenti più attuali che interessano la categoria: dall'internalizzazione dei rapporti, alle problematiche contrattuali. Nella giornata di sabato si sono



svolte le votazioni per eleggere il nuovo consiglio direttivo della Federazione Nazionale per il prossimo triennio. Al termine degli scrutini la Commissione Elettorale, composta dal signor Mario Nicolai (BL) - nominato Presidente della Commissione - dal signor Luca Chini (TN) e dal signor Guglielmo Travaglini, ha proclamato gli eletti nei rispettivi Organi.

Il **Presidente** uscente **Umberto Mirizzi** riconfermato dal Congresso attraverso voto palese e unanime.

A seguito delle votazioni avvenute con sistema elettronico su lista aperta rispettivamente per il Consiglio Direttivo, per il Collegio dei Sindaci e per il Collegio dei Proviviri, il Congresso ha così eletto:

Presidente: Umberto Mirizzi; **Vice Presidente Vicario:** Giovanni Di Pietro; **Tesoriere:** Guido Romanelli; **Segretario:** Antonello Marzolla.

Vice Presidenti: Massimo Azzolini,



Luigi Doppietto, Marcello Gribaldo e Mauro Ristè.

Consiglieri: Affatati Pasquale, Beneventi Vito, Catalano Maria Myrian, Ferracin Alberto, Foschini Cavalieri Andrea, Gasparri Giuseppe, Lunardi Pietro, Montato Giovanni, Roccon Franco e Supino Emanuela.

Nominati dal Presidente Mirizzi al Coordinamento del **Centro Giuridico** e del **Centro Tributario** rispettivamente il Vice Presidente Giovanni Di Pietro ed il Vice Presidente Luigi Doppietto, e quale **Consigliere di Presidenza** il Comm. Mario Nicolai.

Sono risultati eletti nel **Collegio dei Sindaci:** Porcellini Alessandro (RM) - professionista, Sindoni Davide (CT), Veri Vincenzo (PE).

Sindaci supplenti: Boidi Giovanni (TO) - professionista, Pascucci Francesco (TE).

Sono risultati eletti nel **Collegio dei Proviviri:** Pierfelice Audisio (TO), Davide Caropreso (GE), Giacomo Maggiolino (BA), Maurizio Pucci (RC), Bruno Rossi (PE).

Proviviri supplenti (in ordine di voti conseguiti): Sartori Gian Pietro (VR), Alberto Ballarini (RM).

Le tasse

Le entrate fiscali derivate dalle tasse

Negli ultimi numeri del nostro Notiziario ho preso in considerazione la pressione fiscale e le entrate pubbliche, è stata esaminata la differenza tra le imposte e le tasse. Si è visto che le tasse sono un rimborso parziale del costo dei servizi prestati da Enti pubblici e dallo Stato, e che le imposte sono prelievi destinati a sostenere le spese pubbliche senza che vi sia, come accade per le tasse, nesso tra gli importi erogati dal contribuente e il beneficio che ne possa derivare. Nel linguaggio comune quando si parla di tasse si generalizza e si comprendono in questo termine tutti i prelievi fiscali. Se si fa una ricerca su Internet sotto la voce “tasse” di solito si trovano indicazioni che si riferiscono ai due tipi di prelievi fiscali, che sono confusi gli uni con gli altri. E’ pur vero che le imposte sono di gran lunga le più importanti sotto l’aspetto della quantità degli incassi per le casse dello Stato, ma i due tributi sono di natura diversa.

Quando si generalizza è corretto definire le entrate dello Stato come “tributi”. Questi articoli sono destinati a chiarire con semplicità alcune differenze che possono creare qualche dubbio.

Sappiamo che la tassa è il rimborso parziale del costo del servizio offerto dallo Stato e richiesto dal cittadino. Nell’ordinamento retto da tasse si trovano due interessi: quello collettivo, che giustifica l’assunzione del servizio da parte dello Stato; quello individuale che spinge il cittadino a richiedere il servizio. Il prevalere dell’uno, o dell’altro di questi interessi influisce sulla misura della tassa.

E’ esemplificativo ciò che avviene per l’istruzione. Lo Stato ha interesse che la popolazione sia istruita e quindi si accolla l’onere con le

imposte, (denaro di tutti), rendendo gratuito il servizio e rendendo obbligatoria l’istruzione impartita per almeno 10 anni, che riguarda la fascia di età compresa tra i 6 e i 16 anni.

L’adempimento dell’obbligo di istruzione è finalizzato al conseguimento di un titolo di studio di scuola secondaria superiore, o di una qualifica professionale di durata almeno triennale entro il 18° anno di età. Oltre quell’età l’istruzione si eleva e decresce l’interesse della collettività, che non ha bisogno di un numero esuberante di laureati, mentre cresce quello individuale che trarrà vantaggio dall’ottenimento di una laurea. Questo spiega come le tasse siano nulle per la scuola primaria, modeste per le secondarie, più elevate per lo studio universitario, senza però coprire per intero il costo del servizio.

L’esistenza dell’università ha un certo interesse sociale, che crea un beneficio indiretto anche a coloro che non la frequentano. Le spese generali necessarie all’esistenza

Nel linguaggio comune quando si parla di tasse si generalizza e si comprendono in questo termine tutti i prelievi fiscali.

Quando si generalizza sarebbe corretto definire le entrate dello Stato come “tributi”.

delle strutture universitarie devono quindi essere sostenute a mezzo delle imposte.



La misura delle tasse è fissata dallo Stato in modo che rappresentino il rimborso di una parte del costo. Lo Stato può variare la misura della tassa a suo insindacabile giudizio. E’ chiaro che man mano che la tassa viene elevata colpirà i contribuenti meno abbienti che si vedranno esclusi dalla possibilità di fruire del servizio. Per rimanere nell’ambito universitario, un aumento delle tasse universitarie determinerà la rinuncia agli studi da parte di coloro che non possono permettersi certi costi. Lo Stato dovrebbe fissare tariffe in misura inferiore al costo per quella parte che va a beneficio della collettività. Anche coloro che non frequentano università, che non intentano cause, che non acquistano immobili, hanno interesse che esistano le scuole, i tribunali, gli uffici del registro ecc. perché potrebbero averne bisogno in futuro e perché beneficiano dell’aumento della cultura, di tranquillità, e di sicurezza che ne deriva all’ambiente sociale. Alle spese necessarie a tenere in vita i servizi, anche se non fossero richiesti da nessuno, si dovrebbe provvedere con il denaro di tutti, vale a dire con le imposte.

Mi auguro di essere stato chiaro e di aver sciolto il nodo: imposte o tasse?

Davide Caropreso

Mala tempora currunt

"corrono brutti tempi per le vendite alle farmacie"

Tempo fa pubblicai, su questo Notiziario, un articolo in cui riportavo le segnalazioni giunte in sindacato di movimenti e prospettive non incoraggianti per il comparto delle vendite alle farmacie. Si prevedeva che la liberalizzazione delle farmacie avrebbe provocato una sorta di rivoluzione nella distribuzione. Le prime avvisaglie si erano già notate.

Riferii che una grossa multinazionale del comparto farmaceutico in occasione di incontro con la propria rete di vendita composta da oltre 100 agenti di commercio, alla domanda, posta al direttore commerciale: "quale sarà il futuro di noi agenti di commercio del nostro comparto alla luce della nuova normativa che ha dato il permesso alle società di capitali di possedere catene di farmacie?"

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 i centri di acquisto di questi nuovi soggetti che si stanno affacciando sul mercato italiano delle farmacie."

Questa risposta fa presagire un grosso ridimensionamento del settore della vendita alle farmacie, con la perdita di molti posti di lavoro per gli agenti di commercio che frequentano questo

tipo di clientela.

Il 16 aprile scorso, presso la sede della Borsa di Milano, ad una platea di centinaia di persone, composta da vip, industriali, manager, e politici, la Dott.ssa Ornella Barra, capo operativo del colosso americano del settore farmaceutico Walgreens Boots Alliance, ha annunciato che intende creare, in Italia, una grande catena di farmacie. Il primo acquisto è la storica farmacia Carlo Erba di Milano in Piazza del Duomo. Il grande gruppo in questione è il primo al mondo nel suo settore, possiede 9.500 farmacie negli Stati Uniti e 2.800 in Europa, di cui 2.500 in Gran Bretagna e altre in Irlanda, Norvegia, Svezia e Olanda. Conta complessivamente 415mila dipendenti, e ha chiuso il 2018 con un fatturato di 131,5 miliardi di dollari ed è quotata alla Borsa di New York.

Per ora c'è l'acquisto a Milano di cinque farmacie, tre farmacie sono state acquistate a Roma, altri acquisti, seguiranno a breve un po' dappertutto.

A contraddistinguerle sarà l'insegna Boots, quella della catena leader in Gran Bretagna, che gestisce negozi un po' diversi dalle nostre tradizionali farmacie: con grandi spazi dedicati ai prodotti per la bellezza e la cura della persona.



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. E' evidente che gli acquisti saranno centralizzati e gli accordi saranno siglati dagli uffici acquisti direttamente con i vari fornitori. L'agente di commercio non riuscirà più a vendere alla farmacia, perché gli acquisti saranno decisi e gestiti da una centrale acquisti. Questo accade già in molti altri comparti, dove la presenza degli agenti di commercio si è ridimensionata. Quando il punto vendita locale non ha più potere decisionale sugli acquisti, ma essi vengono decisi da altri, l'agente di zona, se non viene sostituito da un funzionario, potrà solo gestire l'eventuale post-vendita.

Davide Caropreso



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

Pesanti sanzioni per comportamenti pericolosi alla guida



Per un agente di commercio perdere la patente o vedersi sequestrato il veicolo diventa un dramma non solo personale ma anche professionale.

Le nuove norme del codice della strada, prevedono anche la **revoca della patente fino a trent'anni**. In caso di comportamenti pericolosi alla guida si rischia la detenzione e il ritiro della patente. Con le nuove norme si rischia di perdere la patente commettendo anche un banale incidente. Non parliamo di lesioni personali o di omicidio stradale, in questi casi **si rischiano fino a 12 anni di detenzione**.

Erroneamente è comune pensare che l'omicidio stradale riguardi solo gli incidenti provocati in stato di ebbrezza. Non è così, anche in condizioni di assoluta sobrietà, nella malaugurata ipotesi di incidente mortale o di lesioni gravi oltre alla revoca/sospensione della patente si rischiano dai 2 a 12 anni di carcere.

Oggi è fondamentale assicurarsi per tutelarsi e garantirsi una adeguata copertura assicurativa in ambito penale e in molteplici altre situazioni. Le pratiche necessarie per l'eventuale dissequestro del veicolo, per il ricorso contro la sospensione della patente, l'opposizione a sanzioni amministrative, il recupero dei punti persi ecc. hanno tempi e costi che autonomamente sono pesantissimi da sopportare.

Con **una adeguata copertura assicurativa** e con l'assistenza di periti e consulenti specializzati si potranno affrontare con più tranquillità eventuali incresciose situazioni

L'usarci Sparci ha sottoscritto un accordo con **Brambilla & Brancati assicuratori**, (via XX Settembre 10/3 – Genova) agenti **Vittoria Assicurazioni** e **DAS Tutela Legale**, per ottenere l'inclusione della copertura di tutela legale per i propri associati a soli 48,00 euro all'anno. Tale copertura consente di potersi difendere da una imputazione per omicidio stradale e lesioni personali stradali, o altri procedimenti penali, derivanti da comportamenti pericolosi alla guida.

La segreteria Usarci-Sparci al n° 010 5954838 è in grado di dare tutte le informazioni necessarie.

Poche idee

Le idee poche, “ma” confuse, sono più diffuse di quanto si pensi

Si dice che agli agenti di commercio manca professionalità; si dice che gli agenti di commercio, nella maggior parte dei casi, non sappiano leggere ciò che accade nel mercato; si dice che gli agenti di commercio non si sanno adeguare alle mutate situazioni. Probabilmente c'è molta verità in questi “si dice”, però sul fronte delle case mandanti le cose non vanno certo meglio. Le idee poche, ma confuse, nei quartieri generali di non poche imprese italiane sono più diffuse di quanto si pensi. Non si vedono più industriali illuminati come accadeva negli anni cinquanta, ed è sempre più difficile distinguere l'imprenditore dal mercante. Queste considerazioni mi sono state confermate qualche giorno fa, in occasione di un casuale incontro con una mia vecchia conoscenza, funzionario commerciale di un'azienda del mio settore. Come accade, dopo i primi convenevoli, siamo scivolati su l'argomento lavoro e sulla situazione dell'azienda per la quale lavora. Dopo pochi minuti mi resi conto che stavo girando il coltello nella piaga chiedendogli come andasse la sua azienda e il suo lavoro. Però io sono curioso e lui in fondo desiderava sfogarsi. Il risultato è stata una confessione senza remore. In considerazione del fatto che il personaggio è senza dubbio preparato, di buon senso e con una lunga esperienza alle spalle, tutto ciò che mi ha detto è perfettamente coerente con la realtà delle cose e delle situazioni. In sintesi il suo titolare è convinto di avere prodotti unici, perché coperti da brevetti, che si vendono da soli, ricercati e desideratissimi dalla clientela. Questa convinzione cozza con la realtà, perché non è assolutamente vero ciò di cui è convinto, in commercio esistono prodotti molto simili che non hanno nulla di meno dei suoi. Non

esiste nessun prodotto che si vende da solo e che la clientela non vede l'ora di acquistare, a parte qualche fenomeno tipo Apple, che però dura l'arco di una settimana. Il risultato è la solita difficoltà nella vendita. La cosa che io reputo più grave è l'atteggiamento nei confronti della rete degli agenti. Il ragionamento che considera i prodotti richiestissimi dal mercato, fa sì che i rappresentanti siano la causa del mancato successo. La conseguenza è un grosso turnover di agenti, anche causato dalle bassissime provvigioni che vengono riconosciute. Al momento della sottoscrizione del contratto (peraltro colmo di clausole vessatorie e quindi da non firmare) viene assicurata l'estrema facilità nella vendita dei prodotti ricercatissimi, che giustifica le provvigioni al di sotto della normalità. Dopo poco, il povero nuovo agente si accorge della realtà e naturalmente tira i remi in barca e si occupa sempre meno della vendita di questi “fantastici prodotti”, che vendibilissimi non sono e che producono pochissime provvigioni.

Un altro errore, che però è comune a molte aziende, è la convinzione di essere un fornitore molto importante per i clienti acquisiti, mentre i limitati fatturati lo fanno considerare fornitore di serie C. Questo significa che è influente quel fornitore per il cliente. Guai a far presente questo fatto, si riuscirebbe a far esplodere l'ira di quel titolare. Con la presunzione del super prodotto, l'azienda ha concepito una politica commerciale fatta di rigidità e di condizioni non certo allettanti. Di fronte alle conseguenti resistenze dei clienti, il titolare, privo di obiettività e di buon senso, è solo capace di imputare a tutta l'organizzazione commerciale le responsabilità dei mancati incrementi nelle vendite che lui era convinto ci sarebbero dovuti essere. Non com-



mentai nulla a quel che raccontava. Io sapevo essere vero, perché nel settore in cui opero si sa tutto e di tutti.

Avrei voluto dirgli :”cerca un nuovo impiego, perché a mio avviso questa azienda ha vita breve”. Non dissi nulla ma capii che anche lui la pensava come me. Ora desidero fare una considerazione su situazioni simili che, purtroppo, non sono così rare. Quando un dirigente vende, o ancor peggio un titolare di azienda, non ha l'umiltà di ascoltare chi opera con lui e per lui, e porta avanti una sua convinzione che cozza con la realtà e con quanto gli viene suggerito da chi gli è vicino, è meglio cambiare aria. Se in Italia negli ultimi anni hanno chiuso decine di migliaia di aziende, e altre ne chiuderanno, non crediamo che dipenda principalmente dalla crisi economica che affligge, non solo il nostro paese, ma quasi tutto il mondo occidentale. La verità è da ricercare anche nell'incapacità di una certa dirigenza che non è adeguata a questo mercato in evoluzione, che contribuisce alla moria delle aziende.

D. C.

Il risparmiometro

La super-anagrafe dei conti correnti

Le studiano tutte per stanare gli evasori. Il risultato, nella maggior parte dei casi, è quello di infastidire chi i tributi li paga, mentre gli evasori, quelli veri, del redditometro, del risparmiometro, dello spesometro, degli studi di settore se ne infischiano e continuano a non pagare nulla, o pagare poco. Non parliamo di certe multinazionali con fatturati miliardari che con artifici spostano le sedi da un paese all'altro ottenendo sconti e benefici che i comuni mortali non possono immaginare.

L'ultimo nato all'Agenzia delle Entrate si chiama risparmiometro, uno strumento che: "consente di stanare le evasioni". Se si hanno troppi risparmi sul conto partono i controlli del fisco. I controlli interesseranno anche i piccoli contribuenti: le persone fisiche e le ditte individuali, i lavoratori dipendenti i disoccupati, i pensionati e le piccole società.

Il meccanismo parte da una considerazione pratica: i soldi guadagnati non possono essere tutti messi da parte. Una percentuale deve per forza essere spesa per quelle spese necessarie alla stessa sopravvivenza. Questo significa che, se alla fine dell'anno, sul conto corrente, c'è lo stesso volume di denaro che è stato denunciato con la dichiarazione dei redditi, è verosimile che il contribuente abbia avuto altre entrate non dichiarate. Qui scatta il controllo fiscale. Viene considerato sospetto chi ha un conto ove vi siano versamenti e pochi prelievi.

Da quello che si è capito questo strumento estrapola, dall'anagrafe dei conti correnti, i dati del contribuente e prende a riferimento il saldo alla fine di ogni anno e, lo confronta con il reddito dichiarato. Se tra i due dati vi è una sostanziale differenza si passa alla contestazione e l'accertamento fiscale.

Viene definita super-anagrafe, ed è in grado di censire oltre ai conti correnti, tutti i rapporti finanziari, quindi anche i libretti di risparmio, i depositi, le cassette di sicurezza, i titoli, ecc. ed è in grado di controllare anche le persone fisiche oltre ai i contribuenti che hanno partita Iva.

Con le informazioni sui risparmi gli uffici tributari dovrebbero capire chi nasconde entrate non dichiarate.

Chi non preleva dal conto rischia di trovarsi addosso, ben presto, il risparmiometro.

Verranno, in questo modo, stilati

I controlli interesseranno anche i piccoli contribuenti: le persone fisiche e le ditte individuali, i lavoratori dipendenti i disoccupati, i pensionati e le piccole società

gli elenchi dei contribuenti più a rischio evasione, una volta individuati i nominativi di chi risparmia troppo, si procederà alle verifiche.

Pare che non saranno presi in considerazione i singoli movimenti in entrata o in uscita sui conti correnti, ma solo i saldi, e le somme degli



addebiti e degli accrediti e la giacenza media, a inizio e a fine anno. Non penso che gli evasori, di rilievo, siano tanto sciocchi da depositare su conti correnti le entrate in nero. Mi dicono che esistono strumenti finanziari talmente sofisticati che i vari redditometri, risparmiometri e spesometri vengono bellamente aggirati. Rimane evidente che il piccolo contribuente che non è in grado di evitare certi strumenti deve solo stare attento a non fare errori per non incappare in certe verifiche che possono poi rivelarsi molto insidiose.

D. C.

Una conciliazione sofferta

Se la montagna non va da Maometto, Maometto va alla montagna



Alcuni mesi fa, un nostro affezionato associato si presentò al nostro ufficio vertenze con in mano una lettera di disdetta ad un mandato, in essere da oltre 15 anni. La motivazione: non aver raggiunto il target dell'anno. Quindi disdetta per colpa senza diritto a nessuna indennità di fine rapporto. Il fatto che più faceva imbestialire il nostro associato era il constatare che la mandante rappresentata, nel giro di pochi anni, era passata da un fatturato aziendale di 14 milioni a circa 4. Quindi con un calo generalizzato di circa il 300%.

La proprietà di fronte ad una situazione così compromessa ha pensato bene di affidare la soluzione del problema a dei consulenti commerciali, al di fuori dell'azienda. Nella mia lunga carriera non ho mai visto consulenti esterni risolvere i problemi, in molti casi sono riusciti a peggiorare la situazione. Questi personaggi, che non possono conoscere "nell'intimo" le aziende che si prendono in carico, per prima cosa, e per dimostrare alla committenza che stanno lavorando, disdicono o fanno disdire gli agenti che, secondo loro, sono la causa della debacle. Le conseguenze di queste decisioni sono disastrose, sotto tutti i punti di vista. Per l'aggravio economico dovuto alle liquidazioni di fine rapporto e per le conseguenze commerciali che si hanno sul mercato con l'inserimento di nuovi personaggi, o per la mancanza di presenza presso la clientela.

Nella citata raccomandata, era anche manifestata, l'intenzione di non pagare le provvigioni in fase di maturazione, per non chiari motivi. Il nostro ufficio vertenze

prese contatto con l'azienda, ma questa fece intervenire la Confindustria di Modena, che sostenne la versione della mandante. Dopo un fitto scambio di e-mail tra il nostro Sindacato e Confindustria, l'ufficio vertenze con determinazione e senza esitazioni, minacciò di ricorrere al giudice per risolvere la questione, visto che per alcuni anni i target non erano stati raggiunti da nessun agente e dall'azienda non fu mai fatto nessun rilievo. Confindustria, che rappresentava la mandante, di fronte a una nostra dura presa di posizione convinse la propria associata a cercare un accordo con noi. Si arrivò, quindi, ad un accordo per il pagamento delle indennità di fine rapporto e delle provvigioni, che nel frattempo erano maturate. Il verbale di conciliazione redatto dal nostro legale venne inviato sia a Confindustria che ai legali della mandante con l'intesa di sottoscriverlo presso il Sindacato di Genova visto che il foro competente per l'agente in forma individuale è presso il tribunale in cui ha sede l'agenzia. Il nostro obiettivo era stato centrato, raggiunto l'accordo mancava solo la sottoscrizione delle parti, la mandante, l'agente e il conciliatore sindacale. Quando fu il momento di stabilire la data dell'incontro, a Genova presso la sede dell'Usarci, la titolare della mandante iniziò a creare resistenze motivandole con l'impossibilità per i prossimi tempi di spostarsi dalla sua sede. Per agevolare il nostro associato in modo che potesse arrivare a percepire quanto concordato, venne stabilito che la conciliazione, già concordata, si sarebbe potuta sottoscrivere, di fronte ad un conciliatore sindacale presso la Confindustria di Modena. Dopo alcuni giorni ci venne

comunicato che la conciliazione, per gli impegni del conciliatore di Modena, non si sarebbe potuta concludere a breve, ma in data non definita. Il nostro associato preoccupato per i tempi che si dilatavano e che potevano essere anche un segno di difficoltà economiche, iniziò ad agitarsi e chiedere all'ufficio vertenze di trovare soluzioni alternative. Se la montagna non va da Maometto, Maometto va alla montagna. Se un problema non si risolve da solo, bisogna prenderlo di petto e affrontarlo. E questo è quel che è stato fatto. Io come conciliatore sindacale ho proposto di accompagnare il nostro associato presso la mandante per concludere la conciliazione.

Fu fissato l'appuntamento e dopo due giorni mi recai con l'associato presso la sede della mandante e sottoscrivemmo la conciliazione già predisposta e l'associato ricevette quanto concordato. Dopo tanti anni di attività come conciliatore sindacale non mi era mai accaduto di dovermi recare nella sede di una mandante, ma quando le circostanze lo richiedono non si può essere fiscali e bisogna adeguarsi alla diverse realtà e se necessario diventare "Maometto che va alla montagna".

D. C.

Un collega e caro amico

Quando lo stesso lavoro fa nascere l'amicizia

Conobbi Fabrizio Crobu una quarantina di anni fa, in occasione della mia prima riunione presso una mandante che mi aveva affidato il mandato per la Liguria da pochi mesi. Fui presentato ai colleghi, in quell'occasione, come il nuovo agente per la Liguria. Alla fine dell'assemblea, si avvicinò un collega molto elegante, che sfoggiava una magnifica e preziosa cravatta di Hermes, e mi disse: "Sono l'agente per l'Emilia, ma Genova è la mia seconda "patria", sono nato a Genova, e vi sono rimasto solo due mesi e mezzo, poi mio padre si spostò a Bologna, dove ho vissuto e operato per tutti questi anni, ma a Genova ho amici e parenti e ci vengo con una certa frequenza".

Dopo questo primo incontro con Fabrizio ci rivedemmo, in quasi 20 anni di collaborazione con la stessa mandante, in almeno due/tre incontri all'anno, in azienda, o in occasione dei numerosi viaggi organizzati in Italia e in altri paesi europei. Per i successivi 20 anni ci si incontrò, con regolarità, in giro per l'Italia con altri ex colleghi con i quali si era diventati amici e questi incontri un po' goliardici ci permisero, nonostante nel frattempo ognuno di noi avesse preso altre strade professionali, di mantenere vivo il rapporto di amicizia.

Fabrizio operava in Emilia. Io ho sempre sostenuto che esercitare in Emilia non è come lavorare in Liguria, quindi i fatturati realizzabili sono ben diversi. Fabrizio è stato un agente di gran successo indipendentemente dalla zona ed ebbe modo di dimostrarlo quando non si limitò alla sua zona di appartenenza. Già durante il periodo universitario oltre a fare l'insegnante in una scuola professionale, iniziò a collaborare, come sub agente di un conoscente. Dopo la laurea in Economia e Commercio due erano le strade che gli si prospettarono: o scegliere l'insegnamento

universitario, non difficilissimo a quei tempi, o continuare l'esperienza nel settore della vendita. Scelse di

continuare l'esperienza nella vendita dopo che gli furono prospettate difficoltà nell'eventuale carriera universitaria. In poco tempo assunse personalmente nuove agenzie nel comparto dei prodotti per riscaldamento e iniziò nuove avventure, in zona Emilia Romagna. Erano altri tempi, la richiesta di prodotti era probabilmente superiore all'offerta e Fabrizio, nonostante avesse iniziato il lavoro di Agente di Commercio da relativamente poco tempo, comprese che nel mercato c'era spazio per nuove iniziative e con il supporto di un altro agente di commercio e di un piccolo artigiano iniziò a distribuire caldaie realizzate su suo disegno nell'officina di questo amico artigiano. In pratica divenne agente per l'Italia di questa nuova realtà, via di mezzo tra un produttore e un commerciante. Fabrizio creò una rete di vendita che copriva quasi l'intero mercato nazionale. Le vendite raggiunsero numeri invidiabili. Oltre a seguire questa attività Fabrizio continuò a fare l'agente di commercio per le altre mandanti con le quali intratteneva rapporti da tempo. Quando l'artigiano che si occupava della produzione si ammalò e quindi non fu più possibile garantire le consegne, Fabrizio acquisì una nuova mandante produttrice di caldaie con la quale poi rimase per più di 25 anni, diventando l'agente numero uno in Italia. Quando si è conosciuti ed apprezzati nel proprio comparto, sono i clienti che segnalano alle aziende il nome dell'agente affidabile, competente, serio e professionalmente preparato. Napoleone diceva "meglio i generali fortunati di quelli bravi". Fabrizio fu un agente fortunato e lui lo riconosce, ma fu anche molto bravo.



Queste caratteristiche gli fecero acquisire la rappresentanza per l'Italia di una importante azienda austriaca, sempre nel settore. Con questa azienda il fatturato arrivò a livelli, per la mandante austriaca, assolutamente insperati. Purtroppo, come accade spesso con le multinazionali, questa azienda fu incorporata da una concorrente e non fu più necessaria la presenza di un agente per l'Italia. Nulla cambiò per Fabrizio che con altre aziende rappresentate continuò, sempre con successo, la sua attività di agente di commercio fino a, già avanti con gli anni, ritirarsi dal lavoro. Nella sua carriera si permetteva di presentarsi alle aziende che gli offrivano il mandato in Porsche Targa e le metteva lui, in prova per sei mesi. Appassionato di auto lo ricordo in arrivo alle nostre riunioni sempre in splendide auto sportive. Dopo oltre 50 anni di attività Fabrizio ha deciso, due anni fa, di andare in pensione. Tutti noi amici pensammo che Fabrizio avrebbe iniziato una vita tranquilla da pensionato. Ci sbagliavamo. Lui e la sua amata consorte, Emma, hanno deciso che avrebbero trascorso la vecchiaia non più a Bologna ma a Genova, dove Fabrizio è nato e dove sono residenti parenti e amici. Da circa due mesi Fabrizio ed Emma hanno preso casa alla Foce e dopo un faticosissimo trasloco si dichiarano felici di questa scelta.

Sono stato contento quando, a pochi giorni dal suo arrivo, Fabrizio si è iscritto all'Usarci di Genova.

Bentornato a Genova, Fabrizio, l'Usarci ti da il benvenuto.

Davide Caropreso

La truffa del “pc è bloccato”

Potrebbe comparire sullo schermo del vostro computer "il tuo computer è stato bloccato"

La polizia postale che mette in guardia da una "nuova ondata di truffe" che sta colpendo nelle ultime ore i pc di tutta Italia. Il messaggio incriminato può spuntare navigando nel web: oltre ad avvisare di una potenziale minaccia, il popup che viene visualizzato invita l'utente a chiamare un certo numero di telefono per ottenere supporto tecnico online. Pena la



"disattivazione" del pc: "Se chiudi questa pagina l'accesso del tuo computer sarà disattivato per impedire ulteriori danni alla nostra rete", avvisa il messaggio, "Il tuo computer ci ha avvisato di essere

stato infestato con virus e spyware. Sono state rubate le seguenti informazioni: Accesso Facebook, Dettagli carta di credito, Accesso account e-mail, Foto conservate su questo computer. Devi contattarci immediatamente in modo che i nostri ingegneri possano illustrarti il processo di rimozione per via telefonica. Per favore chiamaci entro i prossimi 5 minuti per impedire che il tuo computer venga disattivato". Ma dall'altro capo della linea ci sono truffatori che vogliono solo spillare soldi o contagiare il pc con un virus informatico.

La polizia postale ricorda che "Falsi avvisi di questo tipo sono apparsi anche in passato e sotto altre forme". Chiudendo la navigazione, il computer continua a funzionare normalmente. Chiamando, invece, il numero indicato e seguendo le istruzioni telefoniche del presunto operatore, il computer

viene messo a disposizione del truffatore tramite assistenza remota consentendogli, in questo modo, di installare programmi illeciti e virus. Il costo dell'intervento per il finto 'sblocco' ammonta intorno ad un centinaio di euro".

Secondo la polizia postale è quindi importante **ignorare gli avvisi** "anche quando esercitano una forte pressione psicologica". E nel caso si ripetessero più volte durante la normale navigazione è opportuno "effettuare una scansione con un antivirus aggiornato per rimuovere un eventuale malware pubblicitario.

Fonte: Giovanni Corato "Il Giornale"

 **SPARCI**
SPARCI 
**Sindacato Agenti &
Rappresentanti di Commercio**

“Mascherare” un contratto di agenzia con il procacciamento d'affari

Una scorrettezza molto utilizzata

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 stato 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 agente come semplice procacciatore.

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 procacciamento e non di agenzia.

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

Questa (parte) della decisione del Tri-

bunale di Genova: “ (...) 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 svolto 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, ri-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.

Dunque è sempre necessario valutare in concreto come si sia svolto il rapporto, a prescindere dal “nome” che viene dato al contratto.

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

Quota associativa 2019

In base al regolamento dei servizi Usarci-Sparci la quota associativa deve essere versata entro il 31 gennaio dell'anno in corso.

Viene tollerato un ritardo fino all'ultimo giorno di febbraio dopo di che verrà addebitato, per

ritardato pagamento, il 10% del valore della quota in vigore.

Questo a parziale copertura dei costi che il sindacato deve sostenere per gestire i ritardati pagamenti.

Qui di seguito si ricordano gli importi da versare:

€ 175,00 per gli agenti operanti in forma individuale + **€ 17,50** per ritardato pagamento;

€ 175,00 per l'amministratore delle Società + **€17,50** per ritardato pagamento più **€ 30,00** per ogni socio componente la società

La quota associativa per i pensionati è di

€ 50,00 + € 5,00 per ritardato pagamento

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: dal lunedì al sabato delle 9,00 alle 12,00

Il pomeriggio si effettueranno incontri, solo su appuntamento.