

Anno 36, Numero 3

# Sparci Notizie

Data: 3° bimestre 2020

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



E' esplosa l'emergenza Covid-19 che ha cambiato radicalmente le nostre abitudini sociali e il mondo del lavoro, con un rallentamento senza precedenti in epoca contemporanea. Una situazione surreale, mai accaduta e che nessuno si sarebbe aspettato e che solo un'epidemia di questa portata poteva generare. Questa inaspettata situazione di emergenza e il suo protrarsi nel tempo ci ha messo di fronte ad un cambiamento senza precedenti nei rapporti di lavoro e nella vita quotidiana in generale.

**(Leggere articolo a pag. 3)**



**Se smetti di imparare  
cominci ad invecchiare**



## SOMMARIO

- Pag. 3 Lavorare in remoto**
- Pag. 4 Cosa può fare l'agente di commercio**
- Pag. 11 La Crisi**
- Pag. 14 Il ponte**
- Pag. 15 Gli informatori scientifici**
- Pag. 16 Agenti di Commercio Settore Abbigliamento**
- Pag. 17 Acconti sulle imposte, un'assurdità**
- Pag. 18 Venditore, agente, o rappresentante**
- Pag. 19 L'obbligo di costante informazione**

## 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:**

Andrea Mortara

Eliano B. Cominetti

Marco Parodi

**Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:**

P.zza Brignole 3/7 V° piano

16122 Genova

**Orario segreteria:****apertura al pubblico dal lunedì al****venerdì 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](mailto:segreteria@usarciliguria.it)sito: [www.usarciliguria.it](http://www.usarciliguria.it)**Autorizzazione del Tribunale di Genova N° 38/84 del 12 settembre 1984****e-mail:**[segreteria@usarciliguria.it](mailto:segreteria@usarciliguria.it)[webmaster@usarciliguria.it](mailto:webmaster@usarciliguria.it)[presidenza@usarciliguria.it](mailto:presidenza@usarciliguria.it)sito: [www.usarciliguria.it](http://www.usarciliguria.it)**Abbonamenti:**

I non associati possono avere

informazioni o sottoscrivere un

abbonamento prendendo

contatti con:

[segreteria@usarciliguria.it](mailto:segreteria@usarciliguria.it)**distribuito esclusivamente in formato elettronico**

# Lavorare in remoto

## Smart working ai tempi del coronavirus

**È** esplosa l'emergenza Covid-19 che ha cambiato radicalmente le nostre abitudini sociali e il mondo del lavoro, con un rallentamento senza precedenti in epoca contemporanea. Una situazione surreale, mai accaduta e che nessuno si sarebbe aspettato e che solo un'epidemia di questa portata poteva generare. Questa inaspettata situazione di emergenza e il suo protrarsi nel tempo ci ha messo di fronte ad un cambiamento senza precedenti nei rapporti di lavoro e nella vita quotidiana in generale.

Non è facile mantenere saldi i nervi ma abbiamo riscoperto il valore della salute, come la nostra vera compagna di viaggio per poter realizzare ciò che ci siamo scelti con passione. È un'esperienza importante che segnerà a lungo la nostra memoria, così come la preoccupazione per tutto quello che abbiamo realizzato nel lavoro e nei rapporti sociali e per quello che dovremo fare per ripartire.

Il primo pensiero è stato quello di trovare un modo di non fermare completamente le attività, per gli agenti di commercio, era ed è mantenere il contatto con il mercato e la sua filiera; l'avvento ed utilizzo dello smart working/videoconferenze è stato sicuramente una manna dal cielo.

L'utilizzo di web-meeting e webinar ci ha permesso di condividere argomenti ed obiettivi.

Sono nati corsi di approfondimento, brainstorming su opportunità mancate, condivisione su obiettivi e/o argomenti a supporto delle vendite.

L'utilizzo del web quindi in modo massivo si è rilevato una opportunità da implementare e organizzare con maggiore professionalità perché acquisirà nel tempo sempre più importanza nelle interazioni industriali e commerciali.

Le mandanti più illuminate, in questa fase, hanno adottato la massima flessibilità in smartworking, con

l'utilizzo delle tecnologie social per mantenere attivo e vivo il rapporto con gli agenti e i clienti. Hanno anche attivato programmi di formazione tecnica su piattaforma digitale a distanza per tutti i collaboratori tecnici e commerciali, con l'obiettivo di accrescere le competenze e preparare la ripartenza con lo spirito giusto.

Gli agenti con cui ho parlato, in questi ultimi giorni, mi confermano che continuano a rispondere ai clienti tramite e-mail, telefonate o video conferenze, che si sono rilevate ottimi strumenti per accorciare le distanze.

Sono diventate ormai giornaliere le riunioni e i corsi di formazione in modalità smart.

Gli agenti di commercio sono avvezzi ad adattarsi a nuove situazioni, in questo caso hanno dimostrato una notevole capacità di adattamento; hanno infatti saputo fin da subito modificare le abitudini di lavoro, per adempiere sempre allo stesso obiettivo: rispondere e soddisfare le esigenze del cliente.

Questo farà in modo che si rimanga collegati con il mercato per far sì che la ripartenza sia efficace e quindi in grado di recuperare, almeno in parte, questo periodo che vorremmo dimenticare.

È stato sorprendente come in pochi giorni gli agenti di commercio si siano adattati ad utilizzare strumenti di cui fino a pochissimo tempo fa ignoravano, forse, anche l'esistenza. Gli strumenti tecnologici ci sono e, quindi, quale migliore occasione per sfruttare al meglio il tempo reso disponibile dalla crisi per accrescere le conoscenze sui nuovi prodotti e studiare aspetti particolari di quelli più maturi.

Sono partiti i primi webinar, incentrati su una serie di tematiche, condotti da gruppi allargati esterni e partner, per avere quindi la possibilità di approfondire le problematiche che si sono evidenziate da circa due mesi a questa parte.



In questo periodo così difficile molti colleghi hanno trovato nella tecnologia e negli strumenti informatici un valido "alleato" per proseguire tutte quelle che erano le normali attività: con un portatile, uno smartphone ed una connessione ad Internet sono operativi.

Il calendario di web conference dell'Usarci-Sparci rivolte al mondo delle agenzie commerciali, si va arricchendo di appuntamenti. Portare avanti quelle attività di supporto e formazione che negli anni hanno contraddistinto la nostra organizzazione, è l'obiettivo che ci poniamo nei prossimi mesi.

Questa esperienza porterà necessariamente ad uno sviluppo e ad una maggiore consapevolezza delle potenzialità di quelli che fino adesso erano considerati "strumenti alternativi".

Desidero leggere questa crisi come un'opportunità, una sorta di prova generale sull'utilizzo massivo delle tecnologie digitali che, abbiamo appurato anche in questi giorni, ha ritorni positivi non solo nell'ambito professionale, ma anche in quello personale e familiare, oltre che ambientale. Si pensi ad esempio ai valori positivi che una call conference può avere rispetto a una riunione fisica: si riducono viaggi e spostamenti, a beneficio del tempo che può essere utilizzato per altre iniziative, mentre si riducono costi e tasdi di inquinamento.

**Davide Caropreso**  
**Presidente Usarci-Sparci**  
**presidenza@usarciliguria.it**

# Cosa può fare l'agente di commercio in questo tempo di coronavirus?

## Consigli per gestire la crisi

**D**a dove partire? Stare a casa si soffre: l'agente non nasce per stare a casa. La strada è il luogo che accoglie il suo lavoro e le sue speranze per il futuro. Ma ora, occorre stare a casa: si soffre. Mi si chiede: *“Che cosa può fare l'agente di commercio in questo tempo del coronavirus?”*. Mi occupo di vendita: parlerò di questo. Per iniziare, buon senso nel pensare e nel fare. Non si può che partire da qui! Voglio anche dirvi che l'atteggiamento è quello che conta. ***Evitare un atteggiamento estremo tra ottimismo e pessimismo.*** Entrambi possono portare fuori strada. Possono *illudere* e creare *impedimenti* demotivanti. Entrambi possono nascondere anche l'incapacità di prendere delle decisioni coraggiose nel breve e medio termine. ***Evitare anche un atteggiamento polemico, di rivalse a volte di rivendicazioni!*** Non è il caso: mai come oggi ognuno di noi è il maggior cliente dell'altro. Dunque meglio mantenere un atteggiamento realistico. Meglio occuparsi di quello che è oggi, di quello che è la realtà del momento presente poiché è su questa realtà, che possiamo imparare.

### 1 - Contatto giornaliero

... certo, ma lo dicono tutti! Non c'è bisogno che ve lo dica anch'io! Io vi dico: cercate chi non conoscete e non continuate a *“chiacchierare”* con chi già conoscete. Cercate presso lo stesso cliente chi non ha ancora avuto la possibilità di conoscervi. Cercate e fatevi dire chi è la persona che attende ancora di conoscervi. Cercate di parlare non solo con chi avete sempre visto, ma anche con chi non siete ancora riusciti a conoscere.

### 2 - Parlate con la Mandante!

Cercate la Mandante e condividete la situazione. Chiedi di *“lui”*, di come

vive, di come si sta muovendo: crea contatti personali. Occupati un po' di *“lui”* e ascolta il suo *“vivere”*. Lui, è come te! Solo stando insieme, si possono condividere possibili direzioni verso le quali avviare il prossimo futuro. Fatti pro-motore. Cerca di porti per quello che tu sei: e tu sei, il Direttore Generale della tua Microimpresa. Acquisisci autorevolezza e considerazione, non solo per il fatturato che hai, ma per quello che tu sei.

### 3 - Stabilisci delle priorità

Scegli i clienti con criterio di priorità. Chi occorrerà visitare allo sblocco della situazione? Chi avrà potenzialità e quali prodotti/servizi andrò ad offrirgli? Chi sono i clienti che avranno necessità e sui quali intervenire con proposte specifiche? Individuare efficienze su cui agire subito, in chiave di servizio per il breve medio termine. Vince chi arriverà prima. I magazzini potranno essere pieni o vuoti: *“lui”* ha bisogno della tua presenza. Scegli a chi dedicare la tua attenzione.

### 4 - Non angustiarti.

Chi può vendere venda, chi non può non si angusti: torneremo ancora a vendere. Evita di telefonare per vendere. Non lamentarti. Non essere insistente e non continuare a parlare delle *difficoltà*. Parlare di affari ... ora, non serve ora.

### 5 - Preparati

Torna a studiare i prodotti. Riprendi e migliora i cataloghi. Prendi in mano la lista dei clienti. Aggiorna il tuo data base attivo e potenziale. Addestrati sulle tue competenze, sui sistemi informatici di comunicazione, sui Sistemi Gestionali Aziendali CRM... *non potrai farne a meno ... dopo.*

### 6 - Formazione alla vendita.

Sai già tutto ... dici! Questo è l'inizio del tuo tracollo!... non ven-



deremo più come prima! Prima eravamo alla ricerca del contatto, della stretta di mano, facevamo prove, ci si toccava e i *sensi* erano *“strumenti”* di vendita. Prima c'era *il contatto*, ora c'è il distanziamento sociale. Il digitale sarà la frontiera di sopravvivenza per l'agente. Il digitale trascina l'inglese ... non ci scappi più se vuoi sopravvivere. Prima il cliente ci dava tempo, noi gli davamo tempo. Come faccio a dirtelo: non sarà più come prima! Parleremo a distanza, in video conferenza, faremo trattative virtuali: già il copia commissione era scomparso ... chissà cosa accadrà ora!!! Bisogna prepararsi a questa modalità di vendere: la formazione sarà on line. Il primo corso: come si conduce una visita e una trattativa on line? Il futuro è adesso.

**Dr. Ing. Eliano B. Cominetti**



**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,  
con l'introduzione del sistema della fatturazione elettronica i flussi di documenti fiscali in formato elettronico e la loro contabilizzazione hanno portato a rivoluzionare il vecchio sistema di gestione della contabilità. Il CAAF USARCI si è adeguato alle nuove esigenze e ti aspettiamo per un confronto e per un colloquio, senza impegno, sulla miglior forma di gestione fiscale della tua Agenzia; fissa un appuntamento al 010 5954838.  
A presto.*

*CAAF-USARCI-Genova*

## **E' giunto il momento!**

E' giunto il momento di considerare che, in questi momenti di incertezza, di situazione economica pesante, di timore per il futuro, è fondamentale poter contare su un appoggio importante:

### **il Sindacato Usarci della Liguria**

Avere la certezza di risposte chiare e professionali, sapere che con una telefonata o con una e-mail, si ottengono le informazioni necessarie per prendere le opportune decisioni, consente, agli agenti di commercio, di avere la serenità necessaria per affrontare questi tempi che si prospettano difficili.

**Il futuro si presenta incerto ed essere soli nell'affrontare situazioni nuove e complesse non è certo stimolante.**

E' giunto il momento di pensare di associarsi all'Usarci-Sparci di Genova perché essere soci dell'Usarci-Sparci, vuol dire ottenere benefici che riguardano sia l'ambito professionale, che la sfera delle relazioni sociali.

Essere iscritto all'Usarci-Sparci conferisce **il privilegio di appartenere ad una associazione antica e autorevole.**

### **L'Usarci-Sparci è il punto d'incontro di persone intraprendenti che si riuniscono per risolvere problemi, per agire e affrontare le situazioni contingenti**

L'Usarci-Sparci è formazione fatta da agenti di commercio che operano volontariamente e con entusiasmo solo per il bene della categoria.

La squadra dell'Usarci-Sparci è composta di persone che con la loro esperienza hanno realizzato una organizzazione operativa in grado di affrontare e risolvere tutte le questioni legate all'attività dell'agente di commercio.

Usarci-Sparci è una Associazione Sindacale, che è in grado di dare il consiglio più opportuno per affrontare qualsiasi problematica operativa e gestionale della tua agenzia.

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

- 1. CAAF - Servizio di contabilità fiscale**
- 2. Consulenza normativa**
- 3. Assistenza e tutela legale**
- 4. Consulenza Enasarco**
- 5. Assistenza previdenziale**
- 6. Calcoli indennità**
- 7. Informazioni**
- 8. Corsi di formazione**
- 9. Assistenza legale in campo penale**
- 10. Assistenza e consulenza informatica**

# Credito d'imposta canoni di locazione botteghe e negozi

Con la Risoluzione n.13/E del 20 marzo 2020, l'Agenzia delle Entrate rende noto che è stato istituito il codice tributo "6914" – denominato "Credito d'imposta canoni di locazione botteghe e negozi – articolo 65 del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18" – per l'utilizzo in compensazione, tramite modello F24, del credito di imposta.

L'articolo 65, comma 1, del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18, prevede, infatti, che "Al fine di contenere gli effetti negativi derivanti dalle misure di prevenzione e contenimento connesse all'emergenza epidemiologica da Covid-19, ai soggetti esercenti attività d'impresa è riconosciuto, per l'anno 2020, un credito d'imposta nella misura del 60 per cento dell'ammontare del canone di locazione, relativo al mese di marzo 2020, di immobili rientranti nella categoria catastale C/1".

Il successivo comma 2 del richiamato articolo 65 stabilisce che "Il credito d'imposta non si applica alle attività di cui agli allegati 1 e 2 del decreto del Presidente del Consiglio dei ministri 11 marzo 2020 ed è utilizzabile, esclusivamente, in compensazione ai sensi dell'articolo 17 del decreto legislativo 9 luglio 1997, n. 241".

Il codice tributo "6914", utilizzabile a decorrere dal 25 marzo 2020, nel modello F24 è esposto nella sezione "Erario", nella colonna "importi a credito compensati", ovvero, nei casi in cui il contribuente debba procedere al riversamento dell'agevolazione, nella colonna "importi a debito versati".

La compensazione è effettuabile solo utilizzando i canali Fisco on line, per coloro che la fanno da sé, oppure tramite Entratel per coloro che si avvalgono di un intermediario (commercialista caaf ecc...)

## Spostamenti consentiti agli agenti di commercio

### Nessun limite territoriale, dal 4 maggio, serve però l'autocertificazione

Il decreto emanato dal governo il 26 aprile 2020 consente agli agenti di commercio di svolgere la propria attività e quindi spostarsi, senza limiti territoriali, per i loro contatti con i clienti e le aziende mandanti.

L'elenco dei codici Ateco contenuto nell'allegato del decreto stesso indica il codice 46, che contiene la "sottocategoria" 46.1, attribuito agli intermediari del commercio.

Quindi, da lunedì 4 maggio, data di entrata in vigore nel decreto, gli agenti di commercio possono riprendere il loro lavoro.

E' necessario però, in caso di controllo, provare le motivazioni dello spostamento. Nel modulo di autocertificazione deve essere chiaramente indicato il motivo degli spostamenti.

E' vivamente consigliato avere con sé, pur non essendo obbligatorio: copia del/i mandato/i di agenzia dove è/sono indicata/e la/e zona/e di competenza dell'agente; visura camerale aggiornata che certifichi la propria qualità di agente.

## 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





**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.**

## **Abbiamo cambiato IBAN!**

Avvisiamo, soprattutto chi provvede ad effettuare pagamenti per mezzo Bonifici Bancari **con compilazione automatica,**

che **abbiamo cambiato conto bancario!**

I nuovi dati diventano:

**Banca Intesa Sanpaolo**

**IBAN: IT 55 H 030 6909 6061 0000 0168 635**

La Segreteria è sempre disponibile per qualunque eventuale chiarimento.

- Tel: 010/595483
- E-mail: [segreteria@usarciliguria.it](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

## **Aliquota ENASARCO 2020**

Dal 1° gennaio 2020 è entrata in vigore la nuova Aliquota Contributiva Enasarco, da esporre in fattura. In base al regolamento delle attività istituzionali Enasarco aggiornato, la percentuale contributiva previdenziale per il 2020 viene fissata nella misura totale del 17,00%, di cui l' 8,50% a carico dell'agente ed il restante 8,50% a carico della ditta mandante.

# La crisi

**Con la diffusione dell'epidemia si avranno effetti di crisi economica non facilmente ipotizzabili**

**H**o voluto raccogliere, dai vari giornali e dalle trasmissioni televisive di questo ultimo scorcio di quadrimestre, ciò che viene previsto per il 2020. Ho estrapolato notizie e commenti di vari autori e di varie fonti, per cercare di avere una visione generale di cosa ci possiamo aspettare, come conseguenze sull'economia italiana e mondiale a causa della diffusione dell'epidemia e delle restrizioni adottate per contenerla.

In altra parte di questo giornale, ho riportato le opinioni e le testimonianze di colleghi del comparto abbigliamento e del comparto farmaceutico, dalle quali si evince meglio quali sono e saranno le conseguenze che stanno vivendo gli agenti di commercio di questi due comparti a causa delle chiusure imposte, ma che si possono tranquillamente trasferire, con qualche variazione, anche per altri settori.

Le previsioni Ocse di inizio marzo 2020 ipotizzano per quest'anno una crescita dell'economia mondiale del 2,4%, con un aumento del Pil cinese sotto il 5%. È probabile che con la diffusione dell'epidemia in tutta Europa e negli Stati Uniti le previsioni peggiorino ulteriormente.

Per l'Europa si prospetta una sostanziale stagnazione, con una caduta significativa per le economie più fragili, come l'Italia.

I meccanismi che alimentano la crisi sono innanzi tutto l'interruzione di parte della pro-

duzione e il blocco dei consumi nei periodi di diffusione più acuta dell'epidemia.

Interi settori, dal turismo alla ristorazione, dai viaggi aerei ai trasporti, sono pressoché fermi. La produzione, nella manifattura, dipende ormai in forte misura da sistemi di produzione internazionale con componenti prodotte in decine di paesi diversi, un sistema



assai vulnerabile di fronte al blocco di attività legato all'epidemia. Gli effetti sul lavoro sono la perdita di occupazione e di reddito, che possono essere compensati solo in misura limitata dalle misure compensative come quelle introdotte dal governo italiano (cassa integrazione, sgravi fiscali etc.). La caduta della domanda rallenterà ulteriormente la produzione.

Di fronte a questa recessione, le politiche di espansione monetaria sono del tutto inefficaci; anche lo stimolo indiretto di politiche fiscali espansive o sgravi fiscali rischia di avere effetti limitati. Molti economisti sostengono che solo un aumento della spesa pubblica per acquisti di beni e la creazione di nuove attività produttive

può far ripartire l'economia.

Le prospettive per l'Italia sono particolarmente difficili. La caduta del Pil italiano per il 2020 potrebbe arrivare al 5%. Secondo Confindustria, il 20% delle imprese ha avuto effetti negativi forti; interi settori saranno colpiti ben oltre il momento più acuto dell'epidemia; peserà poi l'effetto depressivo della caduta dei redditi e della domanda. Inoltre, con un sistema produttivo indebolito da un decennio di recessione e ristagno, anche misure di sostegno ai redditi potrebbero non tradursi in aumenti di produzione interna, ma rivolgersi all'importazione, come è già avvenuto nei casi delle mascherine e dei macchinari sanitari per la rianimazione. Il rischio per il paese è che per effetto dell'epidemia si produca un arretramento dell'economia italiana di oltre il 20%.

Un altro meccanismo destinato ad aggravare la crisi è quello della finanza. Tra il 19 febbraio e il 12 marzo alla Borsa di Wall Street l'indice S&P500 ha perso il 25%, a Londra la caduta dell'indice FTSE100 è stata del 28%, alla Borsa di Milano l'indice FTSE MIB ha perso il 40%. L'instabilità finanziaria è destinata a crescere e non è stata fermata dalle nuove emissioni di liquidità da parte della Federal Reserve Usa, con 1500 miliardi di dollari o della BCE, con appena 120 miliardi di euro per tutto il 2020, senza riduzioni dei tassi d'interesse.



La decisione della BCE del 12 marzo è stata accompagnata dalla disastrosa dichiarazione della presidente Christine Lagarde: “non siamo qui per ridurre gli spread, non è compito nostro”, ripresa da una frase della rappresentante tedesca nel direttorio della Banca. L’aggravarsi degli ‘spread’ dei tassi d’interesse tra titoli di stato italiani e tedeschi è stato immediato. Il Presidente della Repubblica Sergio Mattarella, con un intervento senza precedenti, ha immediatamente replicato: “l’Europa sia solidale e non ostacoli l’Italia”, portando a una lieve correzione di tiro della Lagarde: “sono pienamente impegnata a evitare qualsiasi frammentazione in un momento difficile per l’area dell’euro”.

La crisi finanziaria è destinata ad avere il suo epicentro negli Stati Uniti. Nella crisi del 2008 le borse avevano perso il 50% delle quotazioni, e si potrebbe arrivare a perdite analoghe con l’epidemia che si sta diffondendo negli Stati Uniti. Nel febbraio scorso gli indici di Wall Street avevano raggiunto più del doppio dei valori del 2007, livelli del tutto ingiustificati dalla situazione dell’economia reale. Ad alimentare la speculazione finanziaria c’era soprattutto la convinzione diffusa che con Donald Trump alla Casa Bianca le politiche di sostegno a finanza e imprese e gli sgravi fiscali ai ricchi avrebbero permesso a Wall Street di continuare la propria espansione. Le recenti misure espansive della Federal Reserve Usa andavano ancora in quella direzione, ma questa volta i mercati finanziari non sembrano stabilizzarsi.

La capacità degli Stati Uniti di controllare l’epidemia è difficile da valutare, le misure del governo sono state finora limitate e confuse. C’è la possi-

bilità che tutto precipiti: crisi finanziaria, recessione mondiale.

Il sistema finanziario è diventato molto complesso e vulnerabile e la crisi potrebbe scoppiare in qualche punto inatteso: ad esempio fallimenti di società di assicurazione sanitaria Usa di fronte ai costi dell’epidemia, l’eccesso di debito privato negli Usa di fronte a una recessione mondiale, l’incapacità europea di cambiare politiche di fronte all’espansione del debito pubblico degli stati più fragili.

Dal punto di vista dell’ordine internazionale, l’epidemia ha reso più estreme alcune contraddizioni, che la politica mondiale fatica a ricomporre.

La globalizzazione dei mercati e l’espansione della finanza si fonda da un lato sulla presenza di un sistema mondiale aperto, interdipendente e integrato, dall’altro sulla drastica riduzione di tutte le forme di *governance* mondiale in tutti i campi, salute, welfare e ambiente in particolare. L’economia ha portato a una polarizzazione tra ‘centri’ e ‘periferie’ che aumenta le difficoltà di integrazione. La politica degli stati e dei poteri sovranazionali ha meno strumenti per assicurare un ordine internazionale.

Il ripiegamento su se stessa dell’America e la paralisi dell’Europa mostrano l’incapacità di progetto dell’occidente, in nettissimo contrasto con il dinamismo dell’Asia e della Cina. La Cina ha assunto una nuova centralità economica, è segnata da forti contraddizioni interne, dall’inadeguatezza dei servizi sanitari e del welfare, messa in evidenza proprio dalla nascita in quel paese dell’epidemia di coronavirus, ma ha anche mostrato una forte capacità di affrontare i problemi con interventi su

grande scala, nel caso dell’epidemia come delle misure per contrastare il cambiamento climatico. La Cina era rimasta fuori dagli effetti della crisi finanziaria del 2008 e della recessione che ne è seguita in occidente. Ora potrebbe far riprendere l’economia e recuperare la caduta delle Borse più in fretta dell’occidente. Se mostrasse anche un’effettiva capacità di fermare l’epidemia, la Cina potrebbe presentarsi come una protagonista capace di assicurare elementi di ordine nel sistema mondiale. La Cina potrebbe emergere con un ruolo internazionale più forte, una capacità di ridurre l’instabilità globale, e una potenziale capacità egemonica.

Questo lo scenario di ciò che accade all’economia mondiale.

E agli agenti di commercio italiani cosa potrà capitare? Purtroppo sarà dura, anche alla luce del fatto che molte case mandanti non sopravvivranno a questo maremoto.

Una sola certezza è quella di sapere che la categoria è agguerrita e avvezza alle difficoltà e pronta a trovare le opportunità che senza dubbio, anche in momenti bui, si offriranno a che li saprà cogliere.

**Davide Caropreso**  
**Presidente Usarci-Sparci**  
**[presidenza@usarciliguria.it](mailto:presidenza@usarciliguria.it)**



# 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**

## Il Ponte!

### Il nuovo ponte è su!

Abbiamo sofferto per la mancanza di quel ponte per quasi due anni, ma oggi ne vediamo il termine. Dovrà essere ancora completato con tutte le apparecchiature elettroniche di controllo, con i pannelli solari che



gli permetteranno di essere illuminato la notte senza consumare energia, deve ancora essere asfaltato e sarà un ponte tecnologico dotato di tutti quegli accorgimenti elettronici che ne faranno una struttura avveniristica, ma noi lo vediamo come fosse già finito. Quando finalmente

in luglio potremo percorrere i suoi 1067 metri, ci sembrerà di essere tornati indietro nel tempo, prima di quel tremendo 14 agosto 2018 con il crollo del vecchio Morandi con le sue 43 vittime.

Tornare nel potente della regione, senza più deviazioni e uscite dall'autostrada ci sembrerà di percorrere una strada più breve. Non è un ponte qualsiasi, il ponte sul Polcevera, che forse si chiamerà ponte Italia, e non più ponte Morandi, è una costruzione simbolo per la nostra regione è l'interconnessione di tutte le autostrade che arrivano e si dipartono da Genova. La categoria degli agenti di commercio ha attraversato il Polcevera per oltre 50 anni, percorrendo il "ponte" centinaia e centinaia di volte. La realizzazione di un'opera così importante e comples-



sa e portata a compimento in poco più di venti mesi è la dimostrazione che quando si vuole si può. La categoria degli agenti di commercio plaude le autorità che con buon senso e tanta determinazione hanno dribblato la burocrazia, plaude i tecnici e le maestranze che con abnegazione hanno lavorato ininterrottamente per 20 mesi 24 ore su 24 e plaude i progettisti che hanno compiuto un capolavoro e ringraziano per aver permesso di riprendere a lavorare con serenità. La categoria si augura anche che questa terribile epidemia finisca e che ripercorrere il ponte possa essere nuovamente una normale abitudine.

**Davide Caropreso**  
Presidente Usarci-Sparci  
[presidenza@usarciliguria.it](mailto:presidenza@usarciliguria.it)

## 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](mailto:segreteria@usarciliguria.it)

## Gli informatori scientifici

### Problematiche del dopo coronavirus



Anche il comparto farmaceutico sta soffrendo e visto che in Associazione stanno giungendo lamentele da parte di agenti, ho chiesto, ad alcuni colleghi del comparto, notizie e chiarimenti su ciò che avviene nel settore farmaceutico e di come si prospetta il dopo coronavirus.

Forse non tutti sanno che molti degli informatori scientifici, coloro che visitano i medici e propongono le produzioni delle loro mandanti, sono, a tutti gli effetti, agenti di commercio, anche se non vendono nulla.

In Italia sono circa 16mila informatori scientifici inquadrati come agenti di commercio e quindi pagati a provvigione. Sul discorso provvigioni le diatribe sono molte perché quantificare gli importi provvigionali è difficilissimo e ci si deve fidare di quel che attesta un istituto di statistica (IMS). I dati IMS sono, a seconda della tipologia di dato acquistato, una misura del sell-in o del sell-out, ovvero una stima della tipologia e del numero di prodotti in entrata o in uscita dalle farmacie, suddivisa per territorio ed espressi sia in valore che in unità di confezioni vendute. Quindi dati non controllabili che creano perplessità in molti agenti, anche perché il dato del valore può cambiare in base a sconti extra o attività di promozione.

E' prassi diffusa che le aziende farmaceutiche, proprio per le difficoltà oggettive di quantificare le provvigioni, riconoscano rimborsi spese e fissi provvigionali ai loro agenti/informatori. Ora in un momento di grossa crisi, con decisioni unilaterali, alcune di esse hanno comunicato alla rete di vendita, riduzioni di provvigionali, sono stati tolti rimborsi spese e fissi provvigionali. E' evidente che queste decisioni hanno suscitato una lunga sequela di lamentele e richieste di spiegazioni. Le risposte di alcune mandanti sono state: "... Questo è stato fatto in funzione della compensazione del bonus di 600€ erogate dall'Inps". Siamo di fronte ad aziende disperate o disoneste.

L'operatività è sospesa, ma le aziende mandanti forniscono indicazioni di come l'agente di commercio, ovvero informatore scientifico, si deve comportare. Viene chiesto, in linea di massima, di telefonare ai medici, o inviare mail informative sui farmaci.

Viene consigliata l'ipotesi dell'informazione scientifica a distanza, dove è possibile tramite telefono, computer o altri mezzi informatici. In questo periodo tutti i medici sono molto impegnati e quindi hanno poco tempo da dedicare al telefono. Alcune mandanti sollecitano la rete, affinché vengano inviate mail informative, documentazioni scientifiche, che di volta in volta vengono pubblicate sui farmaci

Sotto l'aspetto economico questa emergenza interessa moltissimo la categoria.

Dopo questo periodo di limbo, si accorgerà di essere più massacrata di prima.

Gli agenti/informatori che lavorano per le aziende farmaceutiche hanno tutti un'iscrizione Enasarco e sono inclusi negli aiuti che l'Ente di previdenza ha stabilito di erogare agli agenti con redditi inferiori a 40.000 euro nell'anno 2018. Potranno anche usufruire del contributo INPS di 600 euro. E' certo che queste, pur sempre valide iniziative, non risolveranno il problema dei mancati guadagni di questo primo arco dell'anno dovuto al rallentamento, o alla sospensione dell'attività.

La situazione che si è venuta a creare potrebbe cambiare il modo di lavorare. Il timore è che questo discorso dell'informazione da remoto possa essere poi prolungato e che le mandanti pensino di sostituire l'uomo con le macchine.

La situazione di emergenza costringe la categoria a lavorare al telefono, al computer, tramite mail. E' però una situazione fuori dall'ordinario. Il rischio è che l'informatore da remoto venga visto di buon grado dai medici e

che si rendano conto che il contatto personale può essere sostituito da un contatto virtuale, in orari scelti dal medico, o nei momenti di temporaneo poco lavoro.

La maggior parte dei farmaci hanno un'anzianità importante, con alle spalle altrettanti anni di informazione scientifica. Forse a questo punto la classe medica è sufficientemente acculturata da non aver bisogno di ulteriori, spesso vecchie e superate, informazioni. Farmaci nuovi, che non siano in ambiti specialistici, non pare siano in d'arrivo. Per quel che riguarda le altre tipologie di farmaci, si va verso una specializzazione sempre più mirata, spesso supportata da pochi informatori, ma soprattutto da figure considerate più "mediche", come sono i MSL (Medical science liaison). D'altronde gli specialisti stessi sono spesso già ben informati sui prodotti più innovativi, leggendo e acculturandosi da soli, prima della visita degli agenti/informatori delle aziende farmaceutiche.

Tutto sta cambiando con rapidità e ormai la tecnologia sta prendendo il sopravvento e non è detto che i medici non si accorgano che forse è più comodo essere informati con contatti virtuali che con i contatti personali che, in qualche modo, possono anche non essere più graditi.

In molti agenti/informatori sorge il dubbio che le aziende farmaceutiche sviluppino sempre più vie di "informazione" alternative. Non essendoci nulla di realmente nuovo da dire ai medici si possono immaginare le negative conseguenze che ne deriveranno.

D. C.

## Agenti di Commercio Settore Abbigliamento

A causa della crisi economica il settore dell'abbigliamento è uno di quelli più penalizzati

Abbiamo voluto prendere in esame il comparto dell'abbigliamento che impiega ancora oggi migliaia di agenti di commercio, con circa 4.500 showroom su territorio nazionale, con oltre 14mila dipendenti. Per avere un'idea più chiara su quanto succede in questo settore abbiamo chiesto aiuto a un nostro associato: Matteo Moneta, che ne viene da una famiglia che per tradizione si è sempre occupata del settore. Alle mie richieste di chiarimenti Matteo mi ha così risposto:

“Credo che a causa della crisi economica causata dal Covid-19 il settore dell'abbigliamento sia uno di quelli più penalizzati, proprio per le sue dinamiche e tempistiche distributive.

Il lockdown ha interrotto la campagna vendite della stagione autunno/inverno 2020/21, senza consentirci di terminare le vendite, raggiungendo poco più del 70% del volume d'affari stimato.

Inoltre le aziende Produttrici erano in consegna con la merce primavera/estate 2020 ma non tutte sono riuscite a terminare le consegne per la chiusura forzata dei negozi, bloccando il consegnato mediamente tra il 70 e 80%.

I problemi maggiori li vedremo nella cosiddetta seconda fase; nel progressivo ritorno alla normalità.

Chiaramente tutte le attività dovranno supportare maggiori spese relative alla messa in sicurezza, sanificando e adoperandosi con igienizzanti e strumenti vari per garantire un ambiente sicuro, ma al tempo stesso accogliente, questo sarà un ulteriore costo fisso da affrontare, nella speranza di avere presto indicazioni precise dal Governo.

Sarà davvero difficile prevedere il comportamento dei consumi.

Penso che vedremo stravolti gli scenari commerciali, perché si prospetta il rischio di crisi, che colpirà le imprese di tutti i generi. Penso che gli agenti di commercio del settore moda che comprendono i comparti abbigliamento, calzature, accessori subiranno contraccolpi molto gravi.

Nel settore la catena distributiva è molto lunga, e tra la produzione e i punti vendita, l'agente di commercio, si espone anticipatamente per organizzare la campagna vendite. Faccio un esempio, la merce esposta nelle vetrine per la primavera 2020, è stata presentata dalle case produttrici attraverso il campionario a Giugno 2019. Già dall'estate 2019, un solo mese dopo la presentazione, l'agente di commercio è



in moto per raccogliere gli ordini. Tutto questo anticipando i costi commerciali, i costi di struttura, show-room, segreteria, collaboratori, automezzi.

Le aziende produttrici riconoscono trimestralmente le provvigioni sulle vendite e solo per gli ordini andati a buon fine ossia a maturazione; in altre parole all'avvenuto pagamento da parte del cliente. Quindi tra la raccolta degli ordini e l'incasso delle spettanze, mediamente trascorre un anno. Di fronte a questa nuova realtà, causata dal Coronavirus, con tutto il dettaglio chiuso, anche la categoria degli agenti è assolutamente ferma. L'agente di commercio si ritrova esposto per aver anticipato tutte le spese fisse di mantenimento delle proprie strutture. Quando si aprirà sarà fondamentale che i tempi siano rapidi; la moda, che sarà verosimilmente fra le ultime a rimettersi in movimento, dovrà per questo motivo affrontare tutte le difficoltà del caso. Il comparto in questione muove cifre molto importanti. Purtroppo il danno già certo per la categoria deriverà da perdite provvigionali elevatissime, a causa della merce non consegnata, seppur ordinata. La crisi economica connessa al Coronavirus è un duro colpo per il comparto moda, Ci aspettano mesi, forse anni, di diffi-

coltà. Siamo di fronte a cambiamenti epocali. Credo che questa sia l'occasione per cambiare un sistema di lavoro vecchio e ormai stanco, rivalutando il rapporto tra azienda e cliente, cercando partnership e dinamiche più moderne sperimentando nuove alleanze commerciali.

Bisogna dimenticare i volumi di affari avuti finora. So per certo che molte aziende mandanti stanno ripensando il sistema della distribuzione e di vendita e progettano di investire sull'e-commerce per i prossimi anni, rafforzando la logistica. Questo non impedirà, però, a centinaia di mandanti di entrare in grossissime difficoltà dovute a perdite del 90/95% delle entrate in questo periodo di chiusura dei negozi di abbi-

gliamento, che hanno avuto le saracinesche chiuse dal 7 marzo. Il lancio della stagione primavera-estate è compromesso. I magazzini sono pieni di merce acquistata o prodotta invenduta, che non si venderà più, o se va bene sarà "svenduta" in futuro accumulando altre perdite. Lo stesso discorso vale per i punti di vendita. Urgono interventi di supporto a fondo perduto per le locazioni degli uffici e show room; una moratoria sui rientri degli affidamenti bancari e l'azzeramento delle spese e degli interessi.

Queste sono solo alcune delle richieste minime che la categoria necessita di ottenere per non essere abbandonata a se stessa costringendola a contrarre debiti per fare fronte all'imposizione fiscale.

Vorrei però terminare con un messaggio di speranza, ricordandomi che dopo ogni "guerra" nascono sempre nuove opportunità, l'importante è sforzarsi di modificare noi stessi per provare a coglierle".

Devo ringraziare Matteo Moneta per la chiarezza nell'esposizione dei fatti e di come si articola la distribuzione in questo comparto.

D. C.



## Acconti sulle imposte, un'assurdità

**Lo strampalato sistema tributario italiano prevede che tutti i contribuenti debbano versare acconti di imposta su di un reddito non ancora prodotto**

Ne abbiamo già parlato, ne abbiamo già scritto, ma non ci stancheremo mai di ribadire che gli italiani sono tra i contribuenti più tartassati, però che abbiano un primato europeo, e forse mondiale, pochi lo sanno. Infatti l'Italia è l'unico paese in Europa e probabilmente al mondo, dove si pagano le **tasse anticipate**.

Il cervellotico sistema tributario italiano prevede che tutti i contribuenti debbano versare, oltre alle imposte dovute per l'anno precedente, anche l'acconto di imposta su di un reddito non ancora prodotto per l'anno in corso. Non un piccolo acconto ma un acconto molto, ma molto sostanzioso.

Tale acconto deve essere versato in due rate una con il saldo dell'anno precedente, la seconda in scadenza a Novembre.

Questo giochetto, serve anche per dimostrare, a bilancio, maggiori entrate tributarie da incassare.

In pratica il fisco mente sulle entrate, sapendo di mentire!!!

Mi stupisce il fatto che nessuna organizzazione abbia ancora intrapreso un'azione, impugnando questa normativa di fronte alla Corte Costituzionale o alla Corte Europea, dove non reggerebbe un minuto, tanto è demenziale, ingiusta e incostituzionale. Ma non è solo questo il punto. Se negli anni precedenti l'acconto da versare sul reddito non ancora guadagnato dell'anno futuro era del 99%, oggi è portato al 102%. In periodo di crisi, il governo dà per scontato che professionisti e imprenditori l'anno prossimo guadagneranno di più, quindi possono tranquillamente versare in anticipo un importo per le tasse superiore a quello di quest'anno. Non c'è che dire, una trovata coerente con la crisi attuale. Considerando che questo provvedimento fa diminuire la liquidità di imprese e professionisti, non è difficile prevedere le conseguenze di tale

normativa: un aumento del 3% circa delle imprese costrette a chiudere; minori entrate fiscali per lo stato di circa il 12% rispetto all'anno precedente.

La nostra Costituzione cita all'articolo 53 che tutti i cittadini hanno il dovere di pagare le imposte in base alla loro capacità contributiva.

Cosa è inteso per capacità contributiva? La possibilità economica del contribuente.

Se si pagano imposte su un reddito



non ancora percepito, dove si reperisce la possibilità economica per pagare?

Il perverso meccanismo, fa sì che gli importi dovuti dai contribuenti, nel caso di reddito superiore a quello dell'anno precedente, siano fortemente lievitati sia gli importi a saldo che i relativi acconti. Nel caso lo stesso contribuente, l'anno successivo, vedesse diminuire il suo reddito, si troverebbe ad aver versato acconti maggiori rispetto al dovuto e vanterebbe un credito nei confronti dell'Erario. In un paese civile l'Erario (vedi, ad esempio la Francia) nel giro di 30 giorni rimborsa al contribuente il dovuto, facendo un boni-

fico in banca. Da noi, se tutto va per il meglio, e dopo averne fatto richiesta in dichiarazione dei redditi, il rimborso arriverà non prima dei due anni successivi alla maturazione dell'importo.

Come al solito i diritti del contribuente e i diritti della Pubblica Amministrazione sono su due livelli molto diversi.

Vi sono colleghi che ricorrono a prestiti per far fronte all'impegno tributario anticipato. Vi sono altri che privati di liquidità rinunciano a migliorare, o a potenziare la propria attività.

Abbiamo mandanti che strozzate dalla crisi incombente, costrette a ridurre la liquidità per pagare imposte inique e acconti assurdi, hanno preferito cessare l'attività. Con la conseguenza che l'Erario, da queste aziende, non incasserà più nulla.

Se si capisse che eliminando questa assurdità degli acconti, e se i contribuenti pagassero solo le imposte sul reddito effettivamente prodotto, vi sarebbe più ricchezza per far girare l'economia.

Alla luce di quanto sopra, lanciao un messaggio alla Federazione Nazionale Usarci, affinché si attivi per intraprendere le azioni necessarie a impugnare questa normativa iniqua e illegittima, che strangola non solo la categoria degli agenti di commercio, ma tutte le piccole e medie imprese italiane, che sono il 95% del comparto produttivo nazionale.

Da oggi in poi, noi del Sindacato Usarci di Genova, inizieremo una battaglia contro questa follia tributaria, con l'obiettivo di farla annullare. Siamo certi che in molti ci affiancheranno.

**Davide Caropreso**

## Venditore, agente, o rappresentante

### Quanta confusione

In questo periodo di quarantena obbligata ho avuto occasione di partecipare a numerose video conferenze organizzate da vari organismi. Nella maggior parte dei casi sono state esperienze poco interessanti, infatti gli interventi dei partecipanti non mi hanno quasi mai interessato. Forse la peggiore partecipazione è stata quella nella quale si è parlato di vendita e di venditori. Quando si approccia questo argomento, tutti, e dico tutti, sono dispensatori di verità. “Chiunque” si sente autorizzato a pontificare su argomenti che non conosce o di cui ha solo sentito parlare. E' difficile ascoltare persone, non della partita, discutere su questioni non conosciute. Non credo che un “non ingegnere” si azzardi a suggerire come si progetta un ponte. Sono certo che chi non ha pratica non si permetterebbe di commentare il bilancio di una multinazionale. Per quanto riguarda invece la vendita i venditori, il marketing e le agenzie commerciali, chiunque si sente all'altezza di esprimere opinioni, consigli, e giudizi.

Anni fa un tecnico di una nostra mandante, personaggio esuberante e molto invasivo, in occasione di una visita ad un nostro cliente per risolvere una diatriba tecnico/commerciale, al termine dell'incontro, durante il quale dovetti intervenire numerose volte per evitare scontri, mi disse: “vedi, tu hai impostato la problematica sulla questione tecnica e hai sbagliato a non affrontare le conseguenze commerciali”.

Ero già molto infastidito dall'atteggiamento, sia nei confronti del cliente, che nei miei e in vista del viaggio che avrei dovuto fare con questo personaggio fino al nostro ritorno a Genova, gli risposi: “vedi tu, hai pensato che saresti dovuto rientrare assieme a me con la mia auto e hai sbagliato nel non considerare che io nella mia auto non ti voglio e ti lascio qui”. Rimase stupito mentre io entravo in auto e mi allontanavo, lasciandolo a piedi nell'entroterra di Finale Ligure in mezzo al “nulla”.

La videoconferenza alla quale partecipai mi riportò alla memoria questo episodio che conferma la mie impressioni; tutti si sentono autorizzati ad insegnare agli agenti di commercio per poi confondere, come successe in quell'incontro in videoconferenza, il rappresentante, il venditore e l'agente di commercio.

Avrei voluto intervenire per chiarire i dubbi degli interlocutori ma mi astenni per evitare di scaricarli come feci tanti anni fa con quel tecnico di quella mia mandante.

Se chiedessi, non solo all'uomo della strada, ma anche a molti professionisti, nostri colleghi, di definire queste tre figure, (il rappresentante, il venditore e l'agente di commercio) avrei risposte molto diverse e nella maggior parte dei casi non corrette.

Ricordo che all'inizio della mia carriera il rappresentante era definito “piazista”, in alcune regioni, come il Piemonte, era conosciuto come “viaggiatore”. Il termine venditore inizia ad essere usato negli anni 70 dopo il successo di manuali di vendita come “L'arte di vendere” di Goldman. Ancora oggi la confusione è tanta. Se si naviga su Internet su questo argomento si troverà di tutto. Cito solo per esempio una definizione che viene data da un guru delle vendite, sulla professione e sulla figura del venditore/agente di commercio.

*“La “professione del venditore” è cambiata nel tempo. Se decenni fa era sufficiente, per il venditore o agente di commercio, una certa loquacità e simpatia, per vendere oggi non basta. Il consumatore è più preparato, informato, e più esigente. Il cliente sceglie cosa acquistare e da chi desidera acquistare. Il “venditore è diventato un professionista della vendita”, colui che si informa sulle necessità del cliente, consiglia il prodotto secondo queste necessità ne illustra le caratteristiche e i benefici, sa rispondere alle obiezioni in modo chiaro e soddisfacente, segue il cliente dopo l'acquisto, sta attento alla sua soddisfazione. Il “venditore è*



*diventato oggi un “consulente della vendita”.*

Probabilmente il signore che scrive queste banalità si farà pagare anche fior di quattrini, ma oltre a scrivere ovvietà, identifica il venditore con l'agente di commercio, in pratica secondo lui agente di commercio è sinonimo di venditore in effetti l'agente di commercio “fa il venditore”, ma il venditore non è obbligatoriamente agente di commercio. Continua affermando che il venditore (non cita più l'agente di commercio) “è diventato un professionista della vendita”, perché prima cosa era? A questo punto è necessario fare un po' di chiarezza.

La **vendita** è un'attività che viene svolta dal rappresentante, dall'agente di commercio o dal funzionario di un'azienda. Anche il dipendente diretto svolge attività di vendita per conto dell'azienda che lo ha assunto. Quindi venditore è colui il quale, indipendentemente dalla sua qualifica, svolge l'attività di vendita.

Agente di commercio è un imprenditore, che opera (se vogliamo vende) in nome proprio, ma per conto di una o più mandanti.

Il rappresentante, figura, che è quasi completamente scomparsa, è anch'esso un imprenditore che opera (vende) in nome e per conto di una o più mandanti. Il rappresentante a tutti gli effetti rappresenta la o le mandanti e può impegnarle contrattualmente con i clienti. Ha una sorta di procura che gli permette di operare in nome e per conto della mandante. Questa figura nella pratica non esiste quasi più perché le mandanti, che necessitano di personaggi che le rappresentino nei contatti con grossi gruppi di acquisto o presso la grande distribuzione, utilizzano, come venditori, i loro funzionari.

Spero di aver chiarito questo busillis che però in molti casi crea ancora non poca confusione.

D. C.

## L'obbligo di costante informazione in capo alla mandante

**La regolare tenuta della documentazione relativa al mandato è un efficiente strumento di tutela dei propri diritti**



Troppo spesso nel corso dell'esecuzione di un mandato, l'azienda non ottempera alle norme regolatrici dettate dal Codice Civile e dagli A.E.C.

Spesso la mancata consegna della documentazione relativa all'attività svolta dall'agente (estratti conto, etc.), può apparire quale mera dimenticanza, o essere addebitata ad una gestione non ordinata dell'azienda.

In realtà tali mancanze possono arrecare all'agente gravi pregiudizi, non tanto nella fase di esecuzione del mandato, quanto più nella fase in cui, terminato il rapporto, l'azienda deve liquidare le indennità dovute.

E' opportuno ricordare che l'art. 1749 del Codice Civile stabilisce espressamente che: "Il Preponente nei rapporti con l'Agente deve agire con lealtà e buona fede. Egli deve mettere a disposizione dell'Agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto: in particolare avvertire l'agente, entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi. Il Preponente deve, inoltre, informare l'agente entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli.

*Il Preponente consegna all'Agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate. L'estratto conto indica gli elementi essenziali in base ai quali è effettuato il calcolo delle provvigioni. Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente. L'Agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni per*

*verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili.*

*E' nullo ogni patto contrario al presente articolo".*

Tali disposizioni - che trovano conferma anche negli A.E.C. - costituiscono l'applicazione di un più generale principio di correttezza e buona fede nell'esecuzione del contratto che viene imposto alle mandanti.

In particolare, è interessante analizzare con attenzione la seconda parte del primo comma del citato articolo.

Detta norma, infatti, prevede l'obbligo a carico della mandante di informare il proprio agente "entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore rispetto a quello che l'agente avrebbe normalmente potuto attendersi" (per gli AEC l'obbligo di detta informazione deve avvenire "senza indugio").

Pertanto, si può tranquillamente affermare che pretendere dalla propria mandante comunicazioni scritte in ordine alle politiche commerciali - laddove si verifico mutamenti "importanti" delle stesse - è strumento di auto-tutela di fondamentale importanza al momento dell'insorgere di un contenzioso.

In ogni caso, il documento proveniente dalla mandante che assume un'importanza fondamentale per l'agente risulta essere l'estratto conto provvigionale. L'estratto conto, infatti, è lo strumento necessario, da un lato per verificare la corretta e puntuale liquidazione delle provvigioni (che, lo si ricorda, è un obbligo per le case mandanti), e dall'altro per poter correttamente conteggiare (unitamente alle fatture emesse, agli ordini, etc.) le indennità di fine rapporto.

L'estratto conto, tra l'altro, può risultare un ottimo mezzo per verificare, altresì, l'eventuale esistenza dei presupposti per ottenere l'indennità ex art. 1751 c.c. essendo da esso desumibile

tanto l'aumento del fatturato, quanto l'eventuale acquisizione di clienti nuovi.

Peraltro detto obbligo in capo alle ditte preponenti è stato recentemente confermato anche da una pronuncia della Suprema Corte di Cassazione.

Come si è detto le mandanti sono tenute ad inviare l'estratto conto entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale sono maturate ed analogamente statuiscano gli AEC, per i quali "entro 30 giorni dalla scadenza del trimestre considerato, le ditte invieranno all'agente o rappresentante il conto delle provvigioni nonché il relativo importo, con l'adempimento delle formalità richieste dalle vigenti norme fiscali".

Detti termini, peraltro, sono improrogabili e non possono essere aumentati dalle parti in quanto dall'ultimo comma dell'art. 1749 c.c., si desume il carattere inderogabile di dette disposizioni.

La norma in esame, inoltre, stabilisce che l'agente ha diritto di "esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili.

Detta disposizione assume una rilevanza fondamentale, dal momento che la stessa costituisce il presupposto - in sede di contenzioso giudiziale - per richiedere al Giudice l'esibizione dei libri contabili, ove l'azienda non abbia ottemperato agli obblighi imposti.

Se, come detto, le norme di legge impongono alle ditte un costante obbligo di informazione e di invio di documentazione, è di fondamentale importanza che sia l'agente - ove possibile - a pretendere il puntuale invio della predetta documentazione da parte dell'azienda.

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

# QUOTA ASSOCIATIVA 2020

**Già da tempo è scaduto il termine per saldare la quota associativa 2020.**

Il potenziamento dei servizi offerti agli associati, l'inserimento di personale addetto al servizio di segreteria, e gli aumentati costi di gestione, hanno costretto il Consiglio Direttivo a deliberare un adeguamento della quota, ferma da oltre 10 anni.

Qui di seguito si ricordano gli importi da versare:

- Per gli agenti operanti in forma individuale: € 200,00;
- Per le Società: € 200,00 per l'amministratore più € 30,00 per ogni socio componente la società;
- Per i pensionati: € 50,00;
- Per i soci benemeriti: un versamento extra di almeno € 300.00

Le quote associative potranno essere versate o presso la **segreteria**,  
o con **bonifico bancario** presso:

**Banca Intesa Sanpaolo**

**Nuovo codice IBAN**

**IT 55 H 030 6909 6061 0000 0168 635**

**Si ricorda che la quota associativa è fiscalmente detraibile**

Chi ha già provveduto al pagamento della Quota Associativa e chi ha pagato il biennio **2019/2020** all'atto della sua prima iscrizione, non deve considerare questa comunicazione.