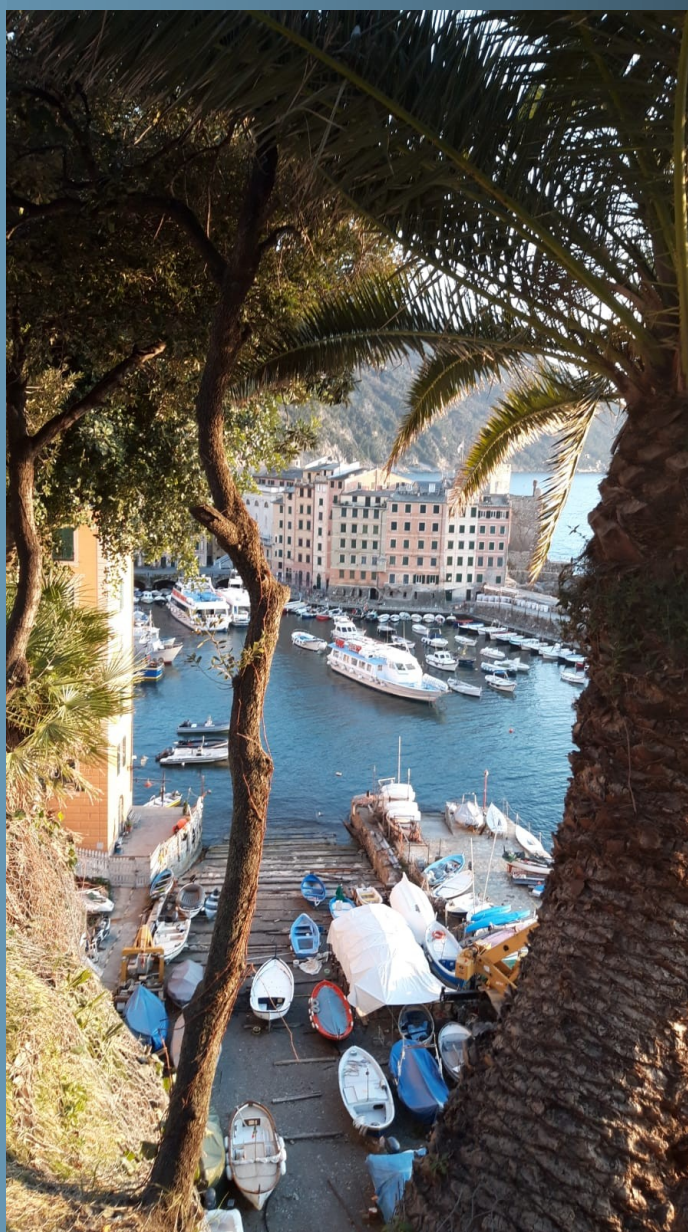


Anno 38, Numero 1

Sparci Notizie

Data: 1° bimestre 2022

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



Una bella immagine della nostra Liguria (foto dall'alto del porto di Camogli)



**Se smetti di imparare
Cominci ad invecchiare**



SOMMARIO

- Pag. 3 **Due anni molto difficili**
- Pag. 4 **Decadenza di una magnifica mandante**
- Pag. 6 **Le scadenze fiscali di febbraio**
- Pag. 8 **Scaricare i certificati dall'anagrafe digitale**
- Pag. 10 **Chi non pagherà più l'IRAP dal 2022**
- Pag. 10 **Variazione delle aliquote IRPEF nel 2022**
- Pag. 11 **Tamponare uscendo dal parcheggio**
- Pag. 13 **Fatturazione elettronica per i forfettari**
- Pag. 13 **La scatola nera per auto**
- Pag. 14 **Windows 11**
- Pag. 15 **Le truffe informatiche**
- Pag. 17 **Pillole di Enasarco**
- Pag. 18 **Gli acconti provvigionali**
- Pag. 19 **La pubblicità, ultima spiaggia**

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

Giuseppe Gasparri

Giacomo Attardi

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

sito: www.usarciliguria.it

Autorizzazione del Tribunale di

Genova N° 38/84 del 12 settembre 1984

e-mail:

Due anni molto difficili

Questi ultimi due anni sono stati, per gli agenti di commercio, complicatissimi

Questi ultimi due anni sono stati, per gli agenti di commercio che rappresentiamo, e per la nostra organizzazione, difficilissimi. La crisi sanitaria e quella economica hanno colpito duro la nostra categoria. Il 2020 con il lockdown che ha impedito la normale attività per un periodo di oltre tre mesi ha messo in ginocchio molti clienti e di conseguenza anche molti agenti di commercio. Il 2021 è iniziato meglio e alcuni comparti hanno ripreso a funzionare, però, in generale, i consumi hanno subito non poche contrazioni. Le chiusure di aziende nel primo semestre 2021 crescono sensibilmente in tutti i comparti. Il segmento di mercato in cui i fallimenti del 2021 risultano superiori al pre-Covid è quello dei servizi. Aumentano le procedure nei comparti più penalizzati dalla pandemia, come gli Operatori logistici (+56,4%), la Manutenzione e riparazione di autoveicoli (+41,9%) e gli Alberghi (8,0%).

Il nostro sindacato che vede, ogni anno, un incremento di iscritti di alcune decine di unità, nel 2020, in pratica è riuscito ad iscrivere solo pochissimi nuovi associati. Mentre, sotto questo aspetto, nel 2021 le cose sono migliorate.

Nel 2020 secondo l'Ufficio Studi di Confcommercio ci sono circa 300mila imprese del commercio non alimentare e dei servizi in meno (saldo tra aperture e chiusure), di cui circa 240mila esclusivamente a causa della pandemia, a cui si devono aggiungere anche 200mila attività professionali sparite dal mercato. Complessivamente, nel 2020 sono andati persi 160 miliardi di euro di Pil e quasi 130 miliardi di consumi (-11,8% rispetto al 2019).

L'emergenza Covid si è abbattuta in maniera drammatica sul sistema di imprese colpendo in particolare le filiere del turismo, della ristorazione e tutto il comparto della cultura e del tempo libero (attività artistiche, sportive e di intrattenimento), del commercio al dettaglio, soprattutto abbigliamento, con crolli verticali di fatturato e la chiusura definitiva di tantissime imprese.

Da uno studio del CGIA di Mestre risulta "che nel mondo del lavoro il Covid ha colpito soprattutto i lavoratori autonomi. Tra febbraio 2020, mese che precede l'avvento della crisi pandemica, e giugno del 2021, l'Italia ha perso 470mila occupati; di questi, ben 378mila (pari a oltre l'80% del totale) sono lavoratori indipendenti.

Ad aver subito gli effetti più negativi dalla crisi innescata dalla pandemia sono stati prevalentemente i piccoli commercianti, gli esercenti, i collaboratori e tantissimi liberi professionisti. Tra i lavoratori dipendenti, invece, il numero complessivo degli occupati è sceso di "sole" 92mila unità" ha sottolineato l'Ufficio studi della CGIA.

Se le crisi aziendali di grosse imprese come Whirpool, Logista Italia, Gianetti Ruote, etc., sono state giustamente poste all'attenzione dell'opinione pubblica da parte dei media, poco interesse, invece, hanno destato le centinaia di migliaia di piccolissime attività che, nel silenzio più totale,

hanno chiuso definitivamente la saracinesca. Drammi che nessuno ha raccontato, vite lavorative spezzate che, pare, non abbiano alcuna dignità, nemmeno quella di essere raccontate.

Due pesi e due misure che la CGIA vuole invece richiamare e portare all'attenzione di tutti.

La CGIA sostiene "che i negozi di vicinato e le tante botteghe artigiane presenti nel Paese hanno bisogno di sostegno, perché garantiscono la coesione sociale anche del nostro sistema produttivo. Se spariscono le micro imprese, rischiamo di abbassare notevolmente la qualità del nostro made in Italy. Per questo è indispensabile tagliare la burocrazia, rivedere il fisco, abbassando drasticamente il peso di imposte e contributi sulle piccolissime imprese, e approvare quanto prima la riforma degli ammortizzatori sociali che, in caso di chiusura dell'attività, preveda delle misure di sostegno al reddito anche ai lavoratori autonomi". La categoria degli agenti di commercio è una delle più colpite dalle conseguenze della pandemia: materie prime mancanti con conseguenti ritardi nelle forniture; prezzi in continua ascesa, un aumento pesante dei costi dei carburanti; l'e-commerce che negli ultimi anni ha avuto una costante avanzata; la crisi energetica; la situazione internazionale; il crollo delle borse non fanno sperare nulla di buono per la categoria degli agenti di commercio per questo 2022 appena iniziato, si rischia la paralisi per tutta la filiera del Commercio/Industria/Agricoltura che ruota attorno alla categoria.

Non possiamo dimenticare che sono almeno 6/7 anni che la nostra categoria perde occupati., infatti in questo ultimo periodo si sono perse almeno 50.000 posizioni. Nello stesso periodo l'età media dei nostri colleghi è aumentata di circa due anni arrivando a sfiorare i 49 anni. Con l'aggravarsi della situazione non vorremmo mai che questa "fuga" dalla professione diventasse endemica, perché si aggiungerebbe a due fattori, che sono strettamente collegati, la professionalità non aggiornata da parte degli agenti di commercio e una incapacità, da parte di molte mandanti, di considerare le reti di vendita composte da agenti come indispensabili partner per lo sviluppo del business e non come un male più o meno necessario.

Noi cercheremo di fare il nostro meglio organizzando corsi di formazione e informando le mandanti di queste iniziative cercando di sensibilizzarle sull'importanza che la categoria degli agenti di commercio riveste nell'ambito dello sviluppo aziendale.



Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci
presidenza@usarciliguria.it

Decadenza di una magnifica mandante

Fatti accaduti

Nella mia lunga carriera di agente di commercio ne ho viste tutti i colori. Ho visto nascere e morire aziende mandanti; ho visto nascere e morire clienti; ho visto colleghi passare dalle stelle alle stalle in pochi mesi; ho visto i cambi generazionali alla guida di strutture più o meno piccole ho visto e ho vissuto tutte le esperienze che un agente può vivere e vedere nella sua vita operativa. Ho rappresentato decine di aziende, di molte non ricordo neppure il marchio, solo pochissime ricordo con affetto e nostalgia. Quando ho saputo che una di queste pochissime è stata dichiarata fallita ho avuto un soprasalto e un forte dispiacere, anche se questo fatto, ripensando allo sviluppo che la situazione aveva preso, poteva essere previsto.

Con questo mio scritto desidero trasmettere ai colleghi questa mia esperienza, per certi versi molto positiva e stimolante, che si è poi conclusa in un disastro.

Ero già agente di commercio da alcuni anni e operavo nel settore dell'impiantistica; ero conosciuto dai colleghi che sapevano della mia specializzazione. Un mio amico/collega mi segnala la possibilità di acquisire il mandato di agenzia di una ditta distributrice di apparecchiature tecnologiche speciali per comunità. Prendo contatti e vengo invitato a Milano per un primo incontro. E' un'azienda commerciale che importa e distribuisce per l'Italia apparecchiature molto evolute. Il titolare è un ingegnere di circa sessant'anni, persona splendida, tecnico conosciutissimo, uomo di public relation, cittadino del mondo. Sottoscrivo il mandato, che durerà per più di venti anni. I prodotti non hanno concorrenza diretta. L'azienda si posiziona in una nicchia di mercato molto particolare, come molto "particolari" sono i prezzi di vendita. Entro a far parte di un'organizzazione commerciale di prim'ordine. I colleghi sono tutti professionisti motivati e selezionati. La forza di vendita è aggiornata e formata costantemente. Le riunioni e i viaggi presso le aziende straniere si sprecano. L'immagine dell'azienda nel mercato Italiano è alle stelle. Dopo i primi anni di fatturati non esaltanti inizio l'ascesa arrivando a ottenere risultati di



tutto rispetto. Rappresentare questa Ditta è molto prestigioso e ciò mi permette di acquisire altri mandati. Dopo qualche tempo viene inserito il figlio del titolare, ingegnere anche lui, magnifico parlatore e uomo di grosso carisma, nonostante la giovane età. Con l'inserimento del figlio si raggiunge il massimo del fulgore aziendale. Lo sviluppo è grande, ma l'organizzazione forse non è strutturata per sostenere questo successo e si iniziano ad allungare i tempi di consegna, da sempre fattore di debolezza dell'azienda. Per qualche anno si riesce, con fatica, a sostenere le posizioni, scontentando sempre più la clientela. Questo dato di fatto, che ho scoperto molto dopo, dipendeva dal timore di appesantire troppo il magazzino e conseguentemente ridurre i margini, dava l'impressione, all'esterno, che il mercato fosse più grande della realtà e che per una richiesta molto sostenuta l'azienda non riuscisse più a far fronte alle richieste. Per la verità il mercato era cresciuto, ma non come poteva sembrare. In questa situazione alcune aziende, che operavano in settori affini, incominciarono a copiare i nostri prodotti offrendoli al mercato a prezzi molto più bassi e con consegne in termini accettabili. Per un certo periodo di tempo la mia mandante ha continuato a operare come sempre non dando importanza alla nuova concorrenza; i fatturati però iniziarono a calare e la clientela a voltarci le spalle. A questo punto è stato un susseguirsi di errori sia strategici che operativi. Improvvisamente gli stessi materiali che fino a ieri erano venduti a 100 vennero offerti a 50, senza dare la ben che minima giustificazione a questa iniziativa. Nonostante l'operazione sotto l'aspetto del marketing fosse assolutamente sbagliata, molti clienti furono ripresi, soprattutto in considerazione della fortissima immagine che l'azienda aveva ancora sul mercato.



A conti fatti la proprietà si accorse che i margini elevatissimi, che per quasi quaranta anni di attività aveva goduto, erano crollati. Ormai allo sbando, il giovane Ingegnere che nel frattempo aveva preso le redini dell'azienda, decise di entrare in un settore diverso dal tradizionale per ottenere quei margini che con il business storico non aveva più. Investimenti e acquisti sbagliati portarono l'azienda sull'orlo del baratro. Il più pesante degli errori fu quello di scartare ciecamente l'opportunità più ovvia: sfruttare le risorse umane interne dell'Azienda, che detenevano la conoscenza storica delle problematiche e presumibilmente le soluzioni più adatte. Furono invece arruolati numerosi direttori commerciali esterni, provenienti da settori totalmente estranei allo spirito ed alla vocazione aziendale, e ciò contribuì all'accelerazione verso il basso. Per di più, l'ultimo direttore commerciale venne esonerato e tutta la gestione dell'azienda venne data al direttore amministrativo. Altro errore madornale Per ridurre i costi vennero disdettati tutti gli agenti,.... *“intanto l'Azienda è cono-*

sciutissima e i clienti non hanno bisogno dei rappresentanti”... So con certezza che in pochi anni dall'eccellenza si è passati alla modestia. A tutti gli agenti è rimasta la grossa tristezza di vedere una struttura, nella quale tutti avevamo dato il massimo dell'impegno e dell'affetto, trasformarsi in una scatola vuota. Mi rimane il piacere di aver conosciuto tanti colleghi che sono diventati amici e con i quali ancora oggi, dopo tanto tempo ci sentiamo e ci incontriamo per scambiarcene opinioni e esperienze.

D. C.

VERIFICA IL TUO INDIRIZZO PEC

Il **Decreto Semplificazioni** ha introdotto specifiche sanzioni a carico delle **imprese** che non risultano avere un **indirizzo** di posta elettronica attiva (**PEC**) alla data del 1° ottobre **2020**. Tutte le imprese, quindi **tutti gli agenti di commercio**, sono invitate a verificare se il proprio indirizzo PEC è attivo e iscritto nel Registro delle Imprese.

Per coloro che risulteranno inadempienti dopo il 1.10.2020, oltre alla sanzione, il conservatore dell'ufficio del Registro delle imprese procederà ad assegnare d'ufficio un domicilio digitale per la sola ricezione dei documenti.

Gli importi delle sanzioni, per ciascun soggetto obbligato, sono compresi tra **un minimo di 206 a un massimo di 2.064 euro**.

Se nel corso della vita dell'impresa il domicilio digitale diventa inattivo, ad esempio perché non è stato rinnovato il servizio, caso molto frequente, il conservatore del registro delle imprese cancella d'ufficio l'indirizzo, previa diffida, e procede con l'applicazione della sanzione e con l'assegnazione d'ufficio di un nuovo indirizzo pienamente operativo.

Verifica che la PEC della tua agenzia sia:

1. Attiva e funzionante
2. Univoca. La PEC deve essere riferibile esclusivamente a ciascuna impresa anche in caso, ad esempio, di più società facenti capo agli stessi soci.
3. Riconducibile esclusivamente all'impresa. Non può, ad esempio, essere la PEC generica o **dell'associazione di categoria alla quale l'impresa è iscritta.**

L'Ufficio di segreteria dell'Usarci-Sparci è a disposizione per ogni chiarimento in merito

Le scadenze fiscali del mese di febbraio 2022



Siamo alla follia

Con questo articolo non desidero ergermi ad avvocato difensore dei commercialisti, ma devo constatare che le follie del nostro sistema tributario sono condizionanti sull'operatività di questi professionisti. Sento nostri colleghi che si lamentano della poca disponibilità che riscontrano nel rapporto con il proprio commercialista, delle difficoltà di comunicazione e della lentezza nelle risposte. Non è una novità sapere che le incombenze burocratiche sono sempre più pressanti e di conseguenza i tempi a disposizione per i clienti si fanno sempre più stretti, ma quello che sono venuto a conoscere mi ha veramente sbalordito.

Da una rivista specializzata ha estrapolato le 21 (ventuno) scadenze fiscali del mese di febbraio 2022; qui di seguito elencate:

1 Febbraio

Dichiarazione IVA 2022 presentazione dichiarazione IVA 2022 relativa all'anno d'imposta 2021.

8 Febbraio

Sistema Tessera Sanitaria scade il termine per l'invio dei dati 2021 (secondo semestre o intera annualità) previsto per il 31 gennaio.

9 Febbraio

Bonus pubblicità scade il termine per inviare la dichiarazione sostitutiva relativamente alle spese sostenute.

16 Febbraio

IVA - Liquidazione Periodica - soggetti mensili

Ritenute alla Fonte Versamento delle ritenute alla fonte operate nel corso del mese precedente (i.e.: compensi per l'esercizio di arti e professioni - provvigioni per intermediazione - retribuzioni di lavoro dipendente) .

IVA - Contribuenti trimestrali "particolari"

Scade il termine per il versamento dell'I.V.A. del 4° trimestre dell'anno precedente.

INPS - Contributi personale dipendente pagamento dei contributi dovuti sulle retribuzioni dei lavoratori dipendenti di competenza del precedente mese.

INPS - Contributi Gestione Separata pagamento, da parte dei soggetti committenti, dei contributi relativi alla gestione separata INPS dovuti sui compensi corrisposti nel corso del precedente mese.

INPS - Contributi Artigiani e Commercianti pagamento della quarta rata (fissa), relativa al trimestre ottobre - novembre - dicembre dell'anno precedente, calcolata sul reddito minimale.

INAIL Autoliquidazione (saldo 2021 - acconto 2022) scadenza della prima o unica rata di versamento.

T.F.R. - Imposta Sostitutiva sulla Rivalutazione i sostituti d'imposta devono versare il saldo dell'imposta sostitutiva sulla rivalutazione del T.F.R. accantonato al 31/12 dell'anno precedente.

20 Febbraio

ENASARCO versamento dei contributi previdenziali relativi al 4° trimestre dell'anno precedente.

25 Febbraio

INTRASTAT - mensili presentazione degli elenchi riepilogativi mensili intracomunitari relativi al mese precedente.

28 Febbraio

Riduzione dei contributi INPS per i contribuenti forfettari scade il termine per richiedere il regime previdenziale agevolato.

LIPE Quarto Trimestre i soggetti passivi IVA devono inviare, in via telematica, direttamente o tramite intermediario, la comunicazione dei dati delle liquidazioni periodiche Iva effettuate nel quarto trimestre del 2021.

Imposta di bollo scade il termine per il versamento dell'imposta di bollo relativa alle fatture elettroniche emesse nel 4° trimestre 2021, scade inoltre il versamento della rata bimestrale dell'imposta di bollo assolta in modo virtuale.

INAIL Autoliquidazione: Invio Dichiarazione

UNI-EMENS scade il termine per l'invio telematico e della dichiarazione Uni-emens relativi al mese precedente.

Rinnovo Contratti di Locazione - Imposta di Registro scade il termine per il versamento dell'imposta di registro - pari al 2% del canone annuo - relativa ai contratti di locazione decorrenti dal giorno 1 del mese.

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

Scaricare i certificati dall'anagrafe digitale

Come scaricare un certificato dall'anagrafe digitale

Dallo scorso novembre 2021 è possibile scaricare certificati dall'anagrafe digitale dal sito anagraficanazionale.gov.it. Molti documenti potranno essere richiesti e saranno subito a disposizione in forma gratuita. Si tratta di un passo in avanti per la Pubblica Amministrazione che evita ai cittadini lunghe code agli sportelli di Comuni e altri uffici.

Sia i cittadini residenti in Italia che quelli all'estero possono richiedere un certificato per sé o per un componente della famiglia. I certificati disponibili attualmente sono: anagrafico di Nascita, anagrafico di Matrimonio e di Cittadinanza, documento di Esistenza in vita, di Residenza, di Stato civile, di Stato di famiglia e di Stato di famiglia e di Stato Civile presi insieme. Inoltre si possono scaricare gli attestati di Residenza in convivenza, di Stato di famiglia con rapporti di parentela, di Stato libero, Anagrafico di Unione Civile e di Contratto di Convivenza.

Tutti i certificati su elencati possono essere richiesti sia in carta libera con in bollo.

Per scaricare un certificato dall'anagrafe digitale si dovrà entrare nel sito anagraficanazionale.gov.it. Per procedere



al download del documento desiderato è necessario possedere uno SPID. Dopo essersi autenticati con la propria identità digitale si potrà procedere alla richiesta di uno dei documenti indicati

All'accesso al sito per l'anagrafica digitale, l'utente dovrà scegliere se scaricare un certificato per se stesso o per un componente della sua famiglia. Il passaggio successivo sarà quello di indicare il documento necessario, ma anche la motivazione della richiesta. Dopo aver selezionato la lingua, bisognerà selezionare la modalità di ricezione dell'attestato (via mail o con download immediato). Si potrà visionare l'anteprima del documento per sincerarsi che tutto sia andato a buon fine. Dopo il controllo, dovrà essere scelto il comando "Ottieni Certificato".

D. C.



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



ISCRIVITI A USARCI LIGURIA!

il Sindacato Usarci della Liguria, per l'anno 2022, incentiva le iscrizioni di nuovi associati, con promozioni e condizioni da non perdere !!!

Il futuro si presenta incerto ed essere soli nell'affrontare situazioni nuove e complesse non è stimolante, poter contare su un appoggio importante è fondamentale.

E' il momento giusto per pensare di associarsi all'Usarci-Sparci di Genova, perché essere soci dell'Usarci-Sparci, vuol dire ottenere benefici che riguardano l'ambito professionale.

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

La squadra dell'Usarci-Sparci è composta da agenti di commercio 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:

Consulenza normativa e contrattuale
Assistenza e tutela legale
Servizio di contabilità fiscale
Consulenza Enasarco
Assistenza previdenziale
Calcoli indennità
Assistenza e consulenza informatica
Informazioni
Corsi di formazione professionali
Assistenza legale in campo penale

Alcune partite IVA dal 2022 non pagheranno più l'IRAP

A partire dall'anno d'imposta 2022 ai forfettari si aggiungono altre categorie di partite IVA all'esenzione IRAP

Nella legge di bilancio 2022 è diventata definitiva l'abolizione dell'Irap per i lavoratori autonomi, le ditte individuali, e i professionisti a partire dal 2022. Ricordando che coloro i quali aderivano al regime forfettario ne erano già esclusi, la modifica normativa allarga l'esclusione a tutti coloro che esercitano attività di impresa, o di lavoro autonomo personalmente e individualmente; restano perciò soggetti a Irap: gli studi professionali associati; le società di persone; le società di capitali; gli enti commerciali in generale.

Presupposto dell'IRAP è l'esercizio abituale, nel territorio delle Regioni, di attività autonomamente organizzate dirette alla produzione, o allo scambio di beni, ovvero alla prestazione di servizi. L'attività esercitata dalle società e dagli

enti, compresi gli organi e le amministrazioni dello Stato, costituisce in ogni caso presupposto d'imposta. Con la legge di bilancio 2022 il legislatore avvantaggia alcune categorie di partite IVA fino ad oggi soggette all'IRAP. In dettaglio si decide che, dal periodo d'imposta 2022, sono esclusi dall'IRAP: le persone fisiche esercenti attività commerciali (quindi, tutti gli agenti di commercio che operano individualmente) e gli esercenti attività di lavoro autonomo (liberi professionisti). Tali soggetti si aggiungono a quelli che già ne erano esenti, tra cui, ad esempio, i contribuenti in regime forfettario e quelli in regime di vantaggio. Possono fruire del regime di vantaggio le persone fisiche che hanno intrapreso un'attività d'impresa o di lavoro autonomo, successivamente al 31 dicembre 2007 ed entro il 31 dicembre 2015.

Con la variazione delle aliquote Irpef anche le pensioni subiranno variazioni

Probabilmente nella rata della pensione di Marzo l'INPS aggiornerà gli importi

È probabile che nella rata della pensione di Marzo 2022 l'INPS aggiornerà il tasso percentuale di perequazione spettante applicando l'1,70% e applicherà anche l'IRPEF e le detrazioni fiscali spettanti per l'anno in corso in base alla legge di bilancio 2022. L'aumento delle pensioni 2022 avranno una perequazione, vale a dire, una rivalutazione automatica dell'assegno rispetto all'inflazione che modificherà i trattamenti; fino a quattro volte il minimo (ovvero fino a 2.062 euro) avranno una perequazione del 100% (+1,7%) mentre quelle superiori avranno un recupero rispetto all'aumento dei prezzi del 90% e poi del 75%.

La perequazione serve a proteggere il potere d'acquisto delle pensioni, siano esse dirette o di reversibilità.

Dal 1° gennaio anche l'IRPEF subirà variazioni con l'introduzione delle nuove aliquote che passeranno da 5 a 4 (23%, 25%, 35% e 43%). Ad essere eliminato sarà lo scaglione del 41%, con la rimodulazione delle soglie di reddito dei vari scaglioni e il riordino delle detrazioni, alle quali è affidato il compito di garantire il meccanismo della progressività dell'imposta.

Gli scaglioni delle nuove aliquote sono così suddivisi il 23% per i redditi fino a 15mila euro, il 25% per i redditi tra 15mila e 28mila euro, il 35% per i redditi tra 28mila e 50mila euro e il 43% per i redditi oltre i 50mila euro.

Reddito imponibile	IRPEF 2021	IRPEF 2022	Risparmio
15.000	3.450	3.450	0
30.000	7.720	7.400	-320
40.000	11.520	10.900	-620
50.000	15.320	14.400	-920
70.000	23.370	23.000	-370
80.000	27.570	27.300	-270
150.000	57.670	57.400	-270

Anche le pensioni Inps subiranno modifiche e più specificamente saranno cambiate le detrazioni, che vengono rimodulate a seconda della fascia di reddito di appartenenza. La detrazione di base passa dagli attuali 1.880 a 1.955 euro per le pensioni fino a 8.500 euro; per le pensioni tra gli 8.500 e i 28.000 euro, la detrazione spetta nella misura di 700 euro; per le pensioni tra i 28mila e i 50mila euro spetta una detrazione di 700 euro moltiplicato per il rapporto tra l'importo di 50mila euro, diminuito del reddito complessivo, e l'importo di 22mila euro. Per i redditi da pensione compresi tra 25mila e 29mila euro la detrazione viene incrementata di 50 euro.

Estratto dalle legge di bilancio 2022

Uscendo da un posteggio in retromarcia tampona auto in doppia fila

Chi ha ragione?

Un mio caro amico, che guida una vecchia Fiat Uno, chiede il mio parere su di un incidente che gli è capitato qualche tempo fa. E' evidente che io non sono qualificato per rispondere a un quesito, che appariva, in un primo momento, semplice, ma che nella realtà lascia molti dubbi. Per chiarire le responsabilità ho interpellato un avvocato specializzato in Codice della strada. Il mio amico, distratto e con lo specchietto retrovisore molto sporco aveva posteggiato questa vecchissima Fiat Punto a lisca di pesce, ai margini del marciapiede. Nel fare retromarcia non si accorse che dietro di sé c'era una Mercedes parcheggiata in doppia fila. La tamponò sulla fiancata, provocando una notevole ammaccatura e il proprietario, che era presente, alzando la voce, gli intimò il risarcimento di tutti i danni. Dal canto suo, il mio amico gli fece notare di essere dalla parte della ragione: era piuttosto lui che aveva violato il Codice della strada lasciando il veicolo dove non avrebbe potuto.

L'avvocato interpellato ha così "sentenziato":
"Si deve partire dal principio secondo cui non basta rispettare il Codice della strada per aver ragione in caso di incidente stradale. Bisogna anche porsi nella condizione di prevedere, laddove possibile, le altrui condotte imprudenti ed evitarle: il tutto al fine di non mettere a repentaglio la sicurezza degli altri utenti della strada. Non perché quindi l'altro conducente ha violato una norma del Codice si può ottenere in automatico il risarcimento quando invece, con un minimo di diligenza, si sarebbe potuto evitare l'impatto. Tutte le volte in cui non si riesce a dimostrare che lo scontro era imprevedibile e inevitabile si applica pertanto il concorso di colpa. Quindi, chi urta in retromarcia un'auto in seconda fila, perché non si è accorto della sua presenza, subisce un concorso di colpa e verrà risarcito al 50%. Così come al 50% sarà risarcito colui che ha lasciato l'auto in divieto di sosta, ossia in doppia fila. Diverso è invece il discorso per quanto riguarda l'eventuale multa da infliggere ai due conducenti. Non c'è dubbio che chi ha lasciato l'auto in seconda fila vada multato. Maggiori perplessità invece si pongono nei

confronti di chi esce dal parcheggio. A riguardo l'articolo 154 del Codice della strada stabilisce che «chi esegue una manovra (...) per fare retromarcia deve assicurarsi di poter effettuare la manovra senza creare pericolo o intralcio agli altri utenti della strada, tenendo conto della posizione, distanza, direzione di essi». Diversamente, rischia una multa da 41 a 169 euro. Tuttavia, pare logico che non si può multare il conducente che in retromarcia urta un'auto in sosta. E ciò perché la macchina è vuota e soprattutto in doppia fila: è escluso, infatti, che la condotta del multato possa creare una situazione di pericolo, mentre la vettura parcheggiata in modo irregolare restringe comunque gli spazi per la manovra.



Il punto è che la sanzione risulta inflitta in base all'articolo 154 del Codice della strada mentre non c'è prova che la retromarcia dell'utilitaria abbia determinato una situazione di pericolo o di intralcio per gli altri utenti della

strada. Altrimenti bisognerebbe concludere che qualsiasi contatto, anche lieve, fra veicoli durante le fasi di parcheggio faccia scattare in automatico multa e taglio dei punti, a prescindere dall'eventuale rilievo della condotta in sede civile. E per stabilire se la manovra del conducente sia pericolosa o meno non si può ignorare che la vettura colpita era parcheggiata in seconda fila".

In conclusione, le assicurazioni dei due proprietari, hanno optato per il concorso di colpa. Nel caso in esame il mio amico, proprietario di un mezzo rottame ha semplicemente aggiunto un'altra ammaccatura al paraurti, mentre il proprietario della Mercedes si dovrà pagare i danni ben più gravi che gli sono stati procurati dal mio amico.

D.C



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.

Dal 2022 fatturazione elettronica anche per partite IVA forfettarie



Al termine di un periodo di transizione scatta l'obbligo della fatturazione elettronica per tutte le partite Iva

Come annunciato sul finire dello scorso anno la fatturazione elettronica per le partite Iva con regime forfettario diventerà realtà nel corso del 2022. L'obbligo ancora non c'è perché mancano le apposite norme attuative. Il debutto di quest'obbligo potrebbe essere entro il primo trimestre, ma le date non sono ancora certe. La fattura elettronica rappresenta un potente strumento nelle mani del fisco che spera con i dati generati di poter stanare gli evasori. Il fisco punta ad incrociare i dati delle fatture elettroniche con quelle del redditometro per una caccia all'evasione fiscale sempre più agguerrita..

Difatti l'estensione della fattura elettronica anche ai forfettari è chiaramente una misura vessatoria per questi ultimi, ma il fisco ormai quando si tratta di fare cassa adotta qualsiasi soluzione possibile. Probabilmente nelle prossime settimane si saprà più precisamente quando partirà effettivamente l'obbligo. Importante sottolineare che la fatturazione elettronica è già da tempo obbligatoria per i forfettari che emettono fattura nei confronti della pubblica amministrazione. Ad ogni modo non pochi hanno protestato per

questa misura.

Anche se la fatturazione elettronica diventerà

obbligatoria per le partite Iva con regime forfettario da metà del 2022, è bene ricordare che già nel corso 2021 è entrato in vigore un regime premiale - la riduzione di un anno dei termini di accertamento, da 5 a 4 anni - proprio a favore di chi decideva di utilizzarla pur senza alcuna imposizione.

Fruire del regime forfettario 2022 delle partite Iva da parte di professionisti e lavoratori autonomi, indipendentemente dal codice Ateco, significa farsi applicare un'aliquota agevolata al 15% sui redditi e i ricavi fino a 65.000 euro. Ma solo in cambio dell'accettazione di una serie di limiti, come l'esclusione di chi ha incassato redditi da lavoro dipendente o da pensione maggiori di 30.000 euro e di chi ha superato il tetto di 20.000 euro di compensi a dipendenti e collaboratori.

D. C.

Mobilità

La scatola nera per le auto

Dal prossimo luglio diventa obbligatoria



Dal prossimo 6 luglio sulle auto diventerà obbligatoria l'installazione della scatola nera. Una novità non da poco per il settore. Questo non significa che da quella data tutti i veicoli in circolazione dovranno dotarsi della scatola nera, anche se in molti l'hanno già fatto spontaneamente per avere gli sconti sulla tariffa RCA.

Il regolamento europeo prevede infatti che dal prossimo 6 luglio le case automobilistiche potranno omologare i nuovi modelli solo se provvisti di scatola nera, mentre dal luglio 2024, la scatola nera dovrà essere presente su tutte le auto di nuova immatricolazione.

L'EDR, nome tecnico della scatola nera, che tradotto significa registratore di dati di evento, è un dispositivo che registra e conserva una serie di dati: velocità; frenata; posizione e inclinazione del veicolo rispetto alla strada; stato e frequenza di attivazione di tutti i sistemi di sicurezza attiva e di prevenzione degli incidenti presenti sul mezzo.

La scatola nera non è disattivabile dal conducente e non consente manipolazioni e abusi sui dati che devono essere assolutamente protetti, per un intervallo di tempo che va da poco prima a subito dopo l'incidente

In caso di sinistro le forze dell'ordine possono accedere alle informazioni per ricostruire le dinamiche dell'incidente e individuare i responsabili

L'angolo dell'informatico



A cura di Giacomo Attardi

Windows 11 è il nuovo sistema operativo di Microsoft

Il nuovo sistema operativo Windows 11 è disponibile già dai primi di ottobre 2021

Nel complesso Windows 11 è un aggiornamento rilevante, rispetto a Windows 10 dispone di numerose novità, dall'interfaccia alle nuove funzioni, che ne fanno un sistema operativo dinamico e moderno.

Tra le novità più importanti ci sono senza dubbio l'interfaccia touch e la compatibilità con le app Android, oltre a un grande aggiornamento che riguarda il Microsoft Store.

Windows 11 è gratuito per i dispositivi che soddisfano i requisiti indicati da Microsoft; un limite è rappresentato da PC poco recenti.



L'aggiornamento è disponibile in due versioni: Home e Pro. La versione Pro offre funzionalità rivolte principalmente agli utenti business, mentre la versione Home è pensata per gli utenti comuni e dispone di diverse funzioni dedicate alla sicurezza dei dati personali.

In effetti si potrebbe parlare di una versione migliorata di

Windows 10. Nel complesso è certamente un buon passo avanti.

Windows 11 dispone di ampi margini di miglioramento, ma già dalla prima versione ha dimostrato di essere un sistema operativo valido, ben fatto e molto stabile.

Il Fluent Design è un ottimo successore del Metro Design utilizzato fin da Windows 8 e rappresenta un grande passo in avanti per il SO Microsoft, che ora ha un aspetto più moderno e dinamico.

Il nuovo design ha ancora molti punti in comune con Windows 10 ed è difficile notare le differenze se si escludono le modifiche ai pulsanti delle app come Explorer, Paint, ecc.

Windows 11, inoltre, ha rivoluzionato il sistema di sicurezza che insieme a Windows Defender (antivirus di casa Microsoft gratuito e disponibile a tutti gli utenti Windows) garantisce un'ottima sicurezza al sistema.

Tra le note più positive c'è senza dubbio il nuovo Microsoft Store, facilissimo da utilizzare e molto completo. L'arrivo delle app Android sarà un'altra svolta importante per gli utenti Windows che utilizzano Android.

L'ottimo inizio di Windows 11 e i primi aggiornamenti rilasciati da Microsoft fanno ben sperare e nel complesso la valutazione del nuovo sistema operativo sono generalmente positive.

Le truffe informatiche sono sempre più frequenti

Ogni giorno i truffatori fanno vittime perché i sistemi adottati sono sempre più sofisticati e sono sempre più numerosi. Messaggi “farlocchi” sembrano inviati dalle Poste, dall’INPS, dall’Agenzia delle Entrate, da Unicredit, da Intesa San Paolo e da altre banche. L’obiettivo dei truffatori è quello di catturare le credenziali dell’utente per accedere all’account relativo al conto online o per effettuare operazioni di pagamento non autorizzate. In particolare, viene fatta la richiesta via mail di inserire dati personali (ad es. nome utente, password, data di nascita, codici di accesso, numeri del conto corrente) tramite un link a un sito, che di solito è un clone di quello della propria banca o dell’Ente che sembra abbia inviato il messaggio.

Le truffe informatiche presentano varianti:

il **vishing** (*phishing per telefono*) in cui il truffatore, fingendo di essere un operatore della banca, contatta la vittima di solito per avvertirla di un tentativo di truffa a suo danno e, con questo pretesto, cerca di ottenere informazioni riservate (ad es. il PIN della carta o i codici bancari);

lo **smishing** (*phishing per SMS*) si verifica quando con un SMS viene chiesto alla vittima di contattare un determinato numero o di collegarsi tramite un link a un sito;

la **SIM swap fraud** (scambio della scheda telefonica SIM) è una truffa che si manifesta con un apparente problema della linea telefonica, causato dalla duplicazione, all’insaputa della vittima, del numero di telefono utilizzato per ricevere informazioni e per trasmettere disposizioni alla propria banca.

Le nuove truffe sono sempre più sofisticate e insidiose. Oggi, con il cosiddetto sms **spoofing**, riescono persino a far apparire sul cellulare del consumatore il numero della banca, ottenendo così più facilmente i dati per poter prosciugare il conto corrente del malcapitato.

La prudenza non è mai troppa con le truffe informatiche. E’ importante fere dei controlli appropriati prima di rispondere a qualsiasi comunicazione. Non bisogna mai fornire dati personali (password, numeri di carta di credito, ecc.) via email, sms, WhatsApp, o telefono.

I truffatori fanno spesso leva proprio sulla fiducia che un individuo ripone nella propria banca, o istituto finanziario per indurre con l’inganno a comunicare, in vario

modo, codici, dati degli strumenti di pagamento, o informazioni personali.

Le regole da seguire per evitare di cadere nella trappola delle truffe informatiche, in linea di massima, sono le seguenti:

- Anche se l’indirizzo contiene il nome della propria Banca/Posta, non è detto che si tratti di una pagina o email ufficiale.
- Per accedere al sito della banca, si deve sempre digitare il link direttamente nel browser.
- Non si deve rispondere mai ad un messaggio che richiede il PIN o la password del conto online, o qualsiasi altra credenziale. La propria Banca non lo chiederebbe mai.
- Controllare che la ragione sociale della Banca sia riportata in modo corretto.
- In caso di dubbio, è meglio contattare la Banca attraverso i canali ufficiali.
- Bisogna cancellare subito le comunicazioni sospette.
- Non si devono mai comunicare a nessuno i codici di sicurezza, o altre informazioni riservate come il PIN della carta di credito, o di debito.
- Non si deve trasferire denaro su un altro account a richiesta. La propria banca non chiederà mai di farlo. Non cliccare mai su link, o aprire gli allegati nei messaggi se non si è certi della loro legittimità.



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

Pillole di Enasarco



A Cura di Giuseppe Gasparri

Aliquote contributive Enasarco per il 2022

La Fondazione Enasarco comunica che le aliquote 2022, del Fondo Previdenza e del Fondo Assistenza, sono rimaste invariate rispetto al 2021.

Ricordiamo che l'aliquota Enasarco, per gli Agenti plurimandatari e monomandatari, rimane del 17% sulle provvigioni, di cui 8.50% a carico della ditta mandante e 8.50% a carico dell'agente operante in forma individuale o in società di persone. Per quanto riguarda i rapporti di agenzia con agenti operanti in forma di società di capitali, (SPA e SRL),

per le quali è dovuto il contributo al Fondo Assistenza, l'aliquota resta al 4%, di cui 1% a carico dell'agenzia e 3% a carico della mandante. Esiste pure, dal Gennaio 2021, l'aliquota agevolata per gli Agenti giovani, che viene applicata per triennio 2021-2023. Essa si riferisce ai giovani che non hanno ancora compiuto 30 anni e si applica solo agli agenti operanti in forma individuale. L'aliquota del 17% viene ridotta di 6 punti percentuali per il primo anno, di 8 punti per il secondo e di 10 punti per il terzo.

Elenco degli uffici territoriali di ENASARCO

A causa dell'emergenza sanitaria gli Uffici territoriali ricevono il pubblico esclusivamente previo appuntamento. Per fissare un appuntamento occorre chiamare i seguenti recapiti telefonici dalle ore 9.00 alle ore 15.00 dal lunedì al venerdì:

- **06/5793.3129 e 06/5793.3116** per gli uffici di Bologna, Brescia, Firenze, **Genova**, Milano, Padova, Torino, Trento e Udine
- **06/5793.3138 e 06/5793.3101** per gli uffici di Ancona, Bari, Cagliari, Catania, Catanzaro, Napoli, Perugia e Pescara
- **800.979727** per gli uffici di Roma

Ufficio ispettivo di Genova



(GENOVA, LA SPEZIA, SAVONA, IMPERIA)

Via Paolo Emilio Bensa, 2 – 16124 Genova

Telefono: 06/5793.3129 Fax: 06/5793.7019

Apertura al pubblico: lunedì 9:00-12:00; martedì 9:00-13:00 e 15:00-18:00

Responsabile: Dott. Massimiliano Raia

Gli anticipi e/o acconti provvigionali

Il problema del conguaglio a debito dell'agente



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

La questione peraltro è “all’ordine del giorno” in quanto – specialmente negli ultimi tempi – l’erogazione degli acconti è divenuta uno dei maggiori motivi di contenzioso promosso dalle mandanti nei confronti degli agenti.

Senza voler sempre “criminalizzare” le aziende mandanti, occorre onestamente affermare che, in alcuni casi, l’acconto provvigionale viene effettivamente concesso al fine di “aiutare” l’agente nella fase iniziale del mandato o in zone non particolarmente produttive.

In molti casi però la realtà dei fatti non è proprio questa e conseguentemente l’acconto provvigionale diventa un’arma molto forte in mano alle aziende.

Occorre, in tal senso, fare una grande attenzione alla terminologia con cui - in sede contrattuale - viene riconosciuto l’acconto, o anticipo provvigionale.

Laddove lo stesso è espressamente qualificato come “fisso minimo garantito”, l’agente può dormire sonni tranquilli.

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

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

Più precisamente, l’agente sarà costretto a restituire alla propria mandante le somme in eccedenza, o meglio, la differenza tra quanto percepito e quanto effettivamente maturato. Il rischio in alcuni casi è enorme. Ogni giorno si è costretti ad affrontare casi di agenti che si sono trovati a dover restituire somme davvero notevoli alle proprie ex case mandanti perdendo, di fatto, la possibilità di percepire le proprie indennità di fine rapporto che si sono andate a “compensare” con i debiti provvigionali maturati nel corso del rapporto.

Il rischio è altresì quello di trovarsi poi “ostaggio” di mandanti e del contratto.

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

Occorre dunque fare una grande attenzione. Nel corso del mandato verificate sempre molto attentamente la vostra situazione provvigionale, specie in un momento di contra-

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

Venendo, poi, a questioni di “stretto diritto”, pare interessante evidenziare una teoria per la quale il riconoscimento del “fisso” minimo garantito non sarebbe legittima in un rapporto di agenzia in quanto si snaturerebbe la caratteristica principale di questa tipologia di rapporto, ovvero il pagamento effettuato mediante pagamento “a provvigione”.

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

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

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

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

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

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

La pubblicità, ultima spiaggia

La grande distribuzione è in crisi?

Ricordo che durante la mia attività di agente di commercio si guardava con sospetto il cliente che improvvisamente, senza aver mai fatto pubblicità, iniziava a investire su iniziative pubblicitarie. Questo sospetto veniva quasi sempre suffragato dal fatto che il cliente in questione, dopo qualche tempo entrava in crisi. Con l'esperienza ho capito che le aziende quando sono in difficoltà, pensano che il salvagente sia la pubblicità. Solitamente la pubblicità mi lascia indifferente, ma nel caso della grande distribuzione l'intensità dei messaggi, da parte di tutte le organizzazioni, mi ha fatto rizzare le orecchie.

Non ho mai avuto, professionalmente, a che fare con la GDO e quindi non ne conosco le dinamiche, ma questo costante martellamento mi ha incuriosito e ho cercato di documentarmi. Ho interpellato colleghi che frequentano gli uffici acquisti, di alcune di queste strutture e ho avuto conferma a quel che sospettavo: la GDO è in crisi!

I supermercati sono in fase "calante" e ciò non è avvenuto repentinamente. L'involuzione è stata velocizzata per conseguenza del Covid.

Già da tempo si era notato che gli Iper e i Super mercati venivano affiancati da strutture più piccole e più elastiche. In effetti i costi di grandi spazi in termini di gestione: sono molto pesanti, e sempre più difficili da sostenere.

Nel 2020 e nel 2021 gli acquisti telematici da casa, con prezzi vantaggiosi, facili, rapidi e sicuri hanno avuto volumi di crescita intorno il 100% all'anno.

Acquistare on line significa che ogni acquisto viene portato comodamente a casa, senza perdite di tempo e senza assembramenti.

Un collega che opera in Piemonte mi informa che i segnali ci sono da tempo. Per limitarci al solo Piemonte, un'indagine regionale del 2015 con l'obiettivo di verificare la congruità del numero di strutture della Gdo rispetto alle esigenze reali del territorio, evidenziava numeri abbastanza impressionanti: "su 106 ipermercati esistenti in Piemonte 43 sono di troppo. Poco meno della metà, sarebbero in sovrappiù rispetto alla potenzialità di spesa dei piemontesi". Non ci vuole molto per comprendere che non solo non si può andare avanti all'infinito con la Gdo, quando poi tra l'altro la popolazione non cresce e in più le risorse a disposizione della popolazione sono sempre meno, e le strutture già esistenti sono del tutto sovrabbondanti rispetto alla richiesta. I colleghi si chiederanno il perché del mio interesse sull'andamento della GDO. La risposta è semplice: la GDO è un "concorrente" dell'agente di commercio. Quasi tutte le mandanti escludono dal mandato di agenzia, come cliente la GDO; solo alcune piccole realtà riconoscono

provvigioni ridotte agli agenti che visitano questo tipo di clientela.

Inoltre le condizioni commerciali che gode questo "cliente direzionale" sono nettamente più vantaggiose e la clientela tradizionale viene fortemente penalizzata.

Il mio interesse dipende dal fatto che se la distribuzione tradizionale riprende ad avere nuovamente i volumi di acquisto che aveva un tempo, la figura dell'agente di commercio avrebbe nuovamente importanza. Torniamo a esaminare ciò che sta accadendo nel mercato. I piccoli sono alla riscossa; infatti i clienti tradizionali stanno facendo rete, non solo nei quartieri e nei centri storici con i CIV, ma anche sul web dove scoprono potenzialità inaspettate.

Attualmente, attraverso la grande distribuzione passa quasi il 70 per cento degli acquisti alimentari. Dal punto di vista di chi produce è il canale di distribuzione più importante, spesso l'unico, per stare sul mercato, che però penalizza fortemente i margini dei fornitori.

In questo 70 per cento, ci sono gli ipermercati, enormi punti vendita con una superficie di almeno 2.500 metri quadri; i supermercati classici, di dimensioni medie tra 400 e i 2.500 metri quadri; e le cosiddette "superette", la cui estensione normalmente non supera i 400 metri quadri. Sommati tra loro, costituiscono una realtà con quasi 30 mila punti vendita.

Sconti dopo sconti, imposti sulla base della condizione privilegiata di cui godevano molti grandi attori della GDO, i fornitori e i piccoli negozi sono stati gradualmente costretti a ridimensionare il loro fatturato.

Ma qualcosa sta cambiando. Dopo anni di dominio indiscusso, il mercato sta mutando nuovamente e i piccoli, i quali hanno imparato la lezione, si stanno riorganizzando; nascono quindi i "centri commerciali naturali".

Il calo è continuo, nel fatturato e nei margini della GDO, non drastico ma inarrestabile. Con la pandemia le vendite online, in particolare nel comparto alimentare, hanno avuto un gran balzo in avanti. Il calo del fatturato e del numero dei clienti e l'incidenza del costo del lavoro hanno determinato una situazione di grave squilibrio, che ormai non è più sostenibile e costringe la GDO ad interventi strutturali (si veda la decisione di Carrefour di licenziare 800 dipendenti). Sono passati gli anni d'oro della grande distribuzione che sancivano, la fine dei piccoli negozi di vicinato.



Dal 2013 al 2020 più di 53 mila esercizi commerciali, di tutte le tipologie, hanno chiuso per sempre le serrande in tutta Italia.

Il mondo è cambiato, e i supermercati hanno sì intercettato il bisogno della consegna a casa dei prodotti alimentari in pandemia, ma non tutti e non ovunque: molti erano impreparati a una transizione così repentina. Negli ultimi due anni hanno dovuto cercare di contenere la bassa redditività delle operazioni online, e allo stesso tempo aumentare la propria capacità digitale. I costi delle consegne non riescono a compensare il valore delle vendite. La pandemia poi ha accentuato una certa propensione al risparmio. L'inflazione manterrà i prezzi alti ancora molto tempo. Inoltre il timore dei contagi invita a cercare di frequentare il meno possibile i luoghi affollati come gli ipermercati, optando per il negozio di vicinato, in cui si entra e si esce nel giro di pochi minuti.

Mentre all'estero le grandi catene, messe assieme, hanno una quota di mercato ben più alta che in Italia, da noi la marea di catene differenti, più o meno grandi, più o meno radicate in determinati territori crea polverizzazione.

Inevitabile che alcuni gruppi si trovino in difficoltà. Il numero di consumatori da spartirsi è sempre lo stesso, ma negli ultimi anni i discount sono più che raddoppiati. Uno scenario molto variegato dove

basta poco per mettere in difficoltà catene anche grandi e strutturate.

Per le vecchie generazioni la spesa al supermercato è sempre stata considerata un'esperienza piacevole, un'abitudine come tante. Ma fare la spesa richiede tempo. Di tempo le nuove generazioni ne hanno sempre meno, soprattutto quando con un paio di clic la spesa arriva direttamente a casa.

E' auspicabile un ridimensionamento di questo "concorrente" della categoria degli agenti di commercio. Se la distribuzione tradizionale riprende ad avere nuovamente i volumi di acquisto che aveva in passato, la figura dell'agente di commercio ritornerebbe ad essere, per le aziende mandanti, sempre più importante.

D. C.



QUOTA ASSOCIATIVA 2022

Cari colleghi,

Dal 1° novembre 2021 è possibile saldare la quota associativa 2022. Abbiamo bisogno che ci dimostriate il vostro appoggio, affinché il Sindacato possa ancora lottare al vostro fianco, Vi preghiamo, pertanto, di voler provvedere, per chi non lo avesse già fatto, a saldare la quota associativa 2022.

Qui di seguito ricordiamo gli importi da versare:

- Per gli agenti operanti in forma individuale € 200,00;
- Per l'amministratore delle Società € 200,00, più € 30,00 per ogni socio componente la società;
- Per i pensionati: € 50,00;
- Per i soci benemeriti 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 **2021/2022** o **2022/2023** all'atto della sua prima iscrizione, non deve considerare questa comunicazione.