

# Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio



La regione Liguria è meravigliosa, ma la sua orografia la rende difficile.

Per chi opera in questa zona una maggior fatica spesso non corrisponde a pari ottenimento

## SPARCI NOTIZIE

**Direttore Responsabile:**  
Davide Caropreso

**Comitato di redazione:**  
Angelo Mondini  
Donatella Franchin  
Massimo Pesare

**Coordinatore Editoriale:**  
Davide Caropreso

**Progetto grafico e impaginazione:**  
Matteo Caropreso

**Collaborano a questo numero:**  
Valentina Malagamba  
Andrea Mortara  
Mauro Spagnoli  
Ottavio Baia  
Rodolfo Gillana

**Comitato di redazione direzione e amministrazione Pubblicità e informazioni:**  
P.zza Brignole 3/7 V° piano  
16122 Genova

Orario segreteria:  
Martedì, Mercoledì, Giovedì, Venerdì  
e Sabato dalle ore 10 alle 12  
Tel. 010-5954838  
Fax. 010-5848095  
e-mail: [info@usarci-sparci.it](mailto:info@usarci-sparci.it)  
sito: [www.usarci-sparci.it](http://www.usarci-sparci.it)

**Autorizzazione del Tribunale di Genova N° 38/84 del 12 settembre 1984**

## SOMMARIO

- Pag. 3 (Editoriale) Le potenzialità di zona
- Pag. 4 Obiettivi centrati
- Pag. 5 Associazione Consumatori  
Skype con segreteria
- Pag. 6 Un grave errore
- Pag. 7 Agente certificato in qualità
- Pag. 8 La cessione del contratto di agenzia
- Pag. 9 Necessità di crescere: parola di agente
- Pag. 10 Pagamenti in contanti
- Pag. 11 CAAF USARCI



Notiziario del Sindacato Usarci - Sparci - Genova

# **I servizi**

## **Usarci-Sparci**

### **Genova**

**Consulenza normativa** - interpretazione e verifica mandati;

**Assistenza e tutela** - nelle controversie con le Case Mandanti;

**Consulenza Enasarco** controllo dei versamenti calcolo versamenti mancanti per la pensione; Estratto conto contributi; domanda di pensione; contributi volontari; richiesta FIRR; recupero contributi; Richiesta assegni parto, interventi sanitari; Mutui immobiliari Enasarco; Borse di studio; assegni spese funerarie; assegni per nascita; assegni per pensionati ospiti in case di riposo; Soggiorni in località termali o climatiche;

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

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

**Informazioni** - periodiche agli associati con invii personalizzati di fax ed e-mail relativi alle novità di interesse comune.

**Convenzioni** - locali e nazionali con Banche, Gestori telefonici ed altre realtà commerciali e di servizi riservate agli associati.

**Servizio di contabilità fiscale (CAAF)** - l'unico centro di assistenza fiscale autorizzato per gli agenti di commercio.

**Servizio di domiciliazione** servizio volto a fornire agli associati una "segreteria" nell'ambito del Sindacato.

**Corsi di formazione** - di alfabetizzazione informatica, di gestione operativa e amministrativa dell'agenzia commerciale.

### **DAL 1° NOVEMBRE E' POSSIBILE EFFETTUARE IL PAGAMENTO DELLA QUOTA ASSOCIATIVA 2012**

La quota associativa 2012 resta invariata; ricordiamo gli importi:

**€150,00** per gli agenti operanti in forma individuale

**€ 150,00** per l'amministratore delle Società più **€ 30,00** per ogni socio componente la società

La quota associativa per i pensionati è rimasta di **€ 50,00**.

E' possibile provvedere al saldo o direttamente in segreteria Usarci-Sparci in Piazza Brignole, 3/7 o con bonifico alla **Banca Carige Spa** filiale n°10 Via Galata Genova Coordinate IBAN IT 08 S **0617501410000001566880**

***Il vecchio conto presso della Banca Nazionale del Lavoro è stato chiuso, si prega effettuare bonifici solo ed esclusivamente presso la Banca Carige, su indicata.***

**PER CHI NON AVESSE ANCORA PAGATO LA QUOTA ASSOCIATIVA 2011 PUO' ANCORA PROVVEDERE PER NON ESSERE INCLUSI NELL'ELENCO DEI MOROSI**

## Le potenzialità di zona

### Operare in Liguria non è come lavorare in altra zona

Qualche giorno fa ho partecipato alla riunione della forza di vendita di una mandante della nostra agenzia. A differenza di molte altre aziende che non comunicano mai dati relativi al fatturato di ogni zona, questa mandante, come abitudine, ha elencato i dati relativi le vendite delle varie agenzie con le proiezioni a fine anno. I risultati, positivi nonostante la situazione contingente non delle migliori, hanno messo, ancora una volta in evidenza le grosse differenze che esistono tra zona e zona e tra regioni. Con grande soddisfazione, noi della Liguria siamo a metà classifica, ma...con quanta fatica. Proprio alla luce dei risultati nazionali, ho avuto un momento di riflessione e sono giunto alla conclusione che in Liguria fatichiamo più degli altri per ottenere meno. Noi Liguri abbiamo la fortuna di vivere in una regione bellissima, ma la una situazione orografica non ci consente nessun tipo di espansione. La costa, stretta tra mare e le montagne, ha permesso lo sviluppo in lunghezza e non i profondità. Tutti gli agenti di commercio sanno cosa vuol dire percorrere i 350 Km. che separano le nostre quattro provincie. La Liguria è la regione più vecchia d'Italia e i residenti ultra sessantacinquenni sono oltre il 27%. L'età della popolazione è sintomatica per conoscere il tipo di consumi che si possono avere in una certa zona. E' risaputo che gli anziani, anche se benestanti, sono poco propensi ai consumi, con le implicazioni che ne conseguono. Una delle conseguenze dei fattori su indicati è la ridotta capacità di acquisto di tutta la clientela. In tutti i settori gli acquirenti hanno potenzialità di acquisto, se confrontati con clienti di altre regioni, ben più contenuti. Mi

ricordo che anni fa un mio cliente grossista, partecipò a un meeting di grossisti italiani del settore. A fianco a lui era seduto un suo collega lombardo. In un momento di pausa della conferenza, il grossista lombardo chiese al mio cliente: "quanto fattura la sua azienda?" Il mio cliente fornì il dato richiesto. Dopo un attimo di riflessione il grossista lombardo chiese: "al mese?". Questo per significare le differenze che esistono tra realtà operanti in regioni con potenzialità molto diverse. I fatturati sono la base per il calcolo delle provvigioni, se sono bassi, le provvigioni sono poche. Sento, in altre Regioni di agenzie composte da 6/8/10 persone che realizzano provvigioni elevatissime. Ho colleghi che rappresentano le mie stesse aziende, e che con una sola mandante ottengono provvigioni, quattro/ cinque volte superiori a quanto può realizzare l'Agenzia per la Liguria. Alle aziende mandanti questi conti non interessano. Le aziende vogliono che la Liguria realizzi il più possibile e mai al di sotto del 2-3% del fatturato Italia. Che poi l'agente ligure guadagni molto meno del collega veneto o lombardo a parità di spese e con un impegno forse superiore, per le mandanti è un argomento di nessun interesse. Ancora una volta è dimostrato come le nostre mandanti poco considerano la propria organizzazione commerciale. Non interessa se un agente ligure, al quale viene chiesta organizzazione operativa ad alto livello, per poter coprire le spese è costretto a rappresentare 8/10 aziende. Per poi sentirsi dire: "tu sei molto impegnato dovresti essere più disponibile.." Nessuna



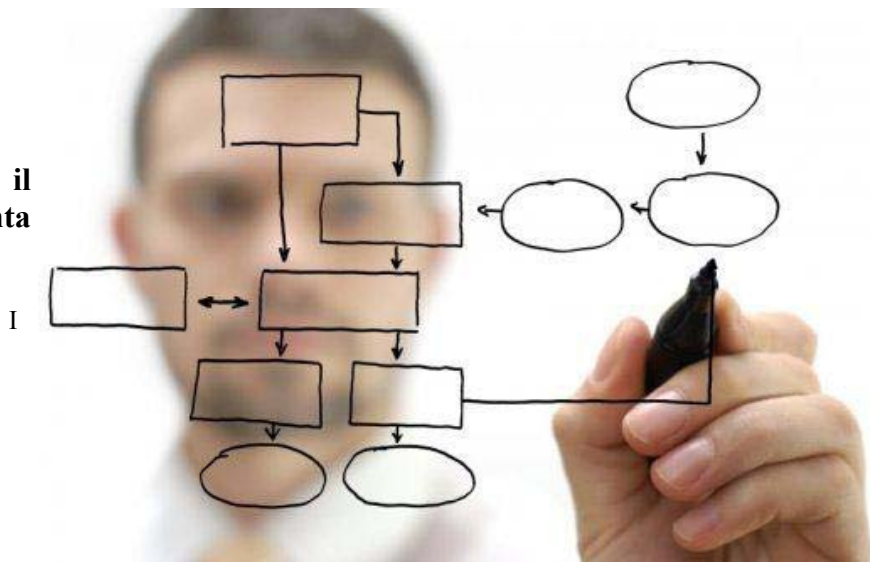
azienda, che io conosca, ha mai preso in considerazione la possibilità di differenziare le provvigioni in base alle zone e alla potenzialità delle stesse. La frammentazione degli ordini e il grosso numero di piccoli clienti da gestire, richiede un impegno che non è adeguatamente remunerato. L'anno scorso, quando la nostra agenzia fu convocata da una mandante per il bilancio di fine anno, presentammo i nostri dati; ci fu un momento di stupore di fronte all'altissimo numero di ordini da noi trasmessi. Dopo questo primo momento di curiosità, nessuno della direzione commerciale disse o pensò che dietro a tutti quegli ordini ci fosse una organizzazione costosa e impegnativa. Mi auguro che prima o poi qualche mandante "illuminata" si renda conto che operare in Liguria o in Abruzzo o in Calabria, non è come operare in Emilia o in Piemonte e che queste differenze di potenzialità di acquisto da parte dei clienti venga, in qualche modo, riconosciuto.

**Davide Caropreso**  
**Presidente Usarci-Sparci-Genova**

## Obiettivi centrati

2011 anno fondamentale per il sindacato di Genova, raggiunta l'eccellenza operativa

**E'** molto importante per gli agenti di commercio poter contare su di una organizzazione sindacale a tutto tondo. Sono anni che costruiamo la nostra organizzazione sempre attenti alle esigenze dei colleghi. Il primo passo fatto per presentarci come associazione affidabile e organizzata è stato quello, alcuni anni fa, di cambiare la sede del nostro ufficio. Abbiamo scelto una posizione strategica, comoda per tutti, vicinissima alla stazione Brignole, con numerosi posteggi nelle vicinanze, Via Galata, posteggio della stazione e piazza della Vittoria. La ricerca di un grosso ufficio aveva la finalità di poter ospitare tutti i servizi necessari a rendere la nostra associazione efficiente e completa. L'obiettivo era quello di avere un ufficio "full service" che ospitasse tutti i servizi e le persone addette. Nel corso del 2011 è stato realizzato anche un nuovo e importante servizio costituito da un "Organismo di Conciliazione" che presso i nostri uffici svolge l'attività di mediazione. La mediazione è obbligatoria nei casi di diatribe relative a locazione, successioni ereditarie, condominio, contratti assicurativi, bancari, finanziari ecc.



260 m2 a disposizione hanno permesso di ospitare, quindi, oltre all'ufficio segreteria e l'ufficio vertenze, il servizio di assistenza previdenziale, il CAAF-Usarci, lo studio del Commercialista Dott. Rodolfo Gillana, la Conciliazione Sindacale e l'organismo di mediazione. Il poter disporre all'interno della nostra struttura anche dell'ufficio legale è sempre stato il nostro "pallino". Obiettivo centrato anche questo. Dal 1° Novembre nei nostri uffici sarà anche presente l'ufficio legale con la costante presenza dell'Avv. Andrea Mortara.

La logistica e l'organizzazione ci hanno permesso di definire i quattro pilastri su cui si basano le nostre azioni: semplicità, responsabilità, collaborazione e velocità. Sono, in pratica i cardini sui quali le aziende basano la creazione del valore. La nostra associazione è responsabile a livello sociale ver-

so i propri associati, veloce nel rispondere alle richieste e alle esigenze della categoria, semplice nei processi operativi e nella fruizione dei servizi, collaborativa a livello informazioni e conoscenze internamente ed esternamente all'associazione. Obiettivo raggiunto: eccellenza operativa. Secondo Ing Direct sono la velocità, la semplicità e la collaborazione le tre dimensioni di eccellenza operativa e noi questo volevamo raggiungere, con l'inserimento dell'ultimo tassello: l'ufficio legale presso di noi, abbiamo centrato l'obiettivo di offrire agli agenti di commercio della provincia il massimo nei servizi.

D. C.

**Il tuo indirizzo di posta elettronica e il tuo numero di telefono cellulare ci permetteranno di comunicare direttamente con te: mantienici sempre aggiornati!**





## Associazione Consumatori

La nostra associazione ha iscritto i propri associati all'**ADOC (Associazione Difesa Orientamento Consumatori)** riconosciuta a livello nazionale e regionale, al fine di fornire una importante assistenza sulle materie consumistiche.

Le diatribe relative ai contratti telefonici, energetici, assicurativi, bancari e condominiali e le controversie legate all'acquisti di beni sono ormai all'ordine del giorno.

E' importante avere un referente che sia in grado di supportare gli utenti con una assistenza qualificata.

Solo nel caso di utilizzo della consulenza e dell'istruttoria di una pratica, da parte di ADOC, al socio sarà richiesto l'importo di 10 euro.

Gli associati possono ritirare la tessera per l'anno in corso presso la segretaria dell'Usarci-Sparci di piazza Brigole 3-7 Genova

## Puoi prendere contatto con la segreteria anche gratis con Skype



Le nuove tecnologie aiutano molto e se usate bene fanno anche risparmiare.

Da oggi si potrà raggiungere la segreteria di Usarci-Sparci Genova non solo chiamando lo **010 59 54 838**, ma anche utilizzando "Skype, il programma che permette di telefonare o videotelefonare gratis attraverso il computer. Le telefonate, o videochiamate, tra gli utenti che utilizzano Skype sono gratuite. Per usufruire di questo interessante strumento bisogna dotarsi oltre che naturalmente del computer con connessione a internet anche di microfono, altoparlante e volendo di video camera e installare gratuitamente il programma "Skype". Una volta creato il proprio account si dovrà cercare il contatto *Usarci-Sparci* e premere il tasto di chiamata. L'addetto alla segreteria risponderà e il tutto sarà a costo zero.

Questo è un altro servizio che la nostra Associazione Sindacale desidera offrire ai propri associati.

## Un grave errore

Alcuni agenti di commercio sono caduti nell'errore

Il nuovo Accordo Economico Collettivo del settore commercio, a differenza del vecchio, contiene la possibilità di ottenere le indennità di fine rapporto al raggiungimento delle condizioni per chiedere la **pensione di vecchiaia dell'INPS**, o dell'ENASARCO.

Il vecchio accordo, come quello ancora in vigore per il settore industria, prevedeva la possibilità di richiedere le indennità al raggiungimento dell'età pensionabile per la sola Enasarco. Alcuni agenti, convinti della possibilità di ottenere le indennità di fine rapporto al raggiungimento delle condizioni per chiedere la pensione INPS, hanno fatto il gravissimo errore di dimettersi nella convinzione di ottenere le spettanze per il fine rapporto. Le

aziende mandanti, **non sussistendo le condizioni di vecchiaia**, ma solo di anzianità, hanno accettato le dimissioni negando le competenze di fine rapporto.

Di fronte alla posizione, negativa, delle mandanti, gli agenti si sono rivolti alla nostra associazione, certi di avere dalla loro il diritto alle indennità.

Purtroppo le mandanti rispettano gli A.E.C., e questi sono chiari nel regolamentare l'uscita dal lavoro: il diritto alle indennità di fine rapporto spetta solo al raggiungimento dei requisiti di vecchiaia e non di anzianità.

Prima di prendere qualsiasi iniziativa è bene che gli agenti si rivolgano agli uffici dell'Usarci-Sparci di Genova.

# INPS

Istituto Nazionale  
Previdenza Sociale



# Caaf Usarci

**L'unico centro autorizzato di assistenza fiscale  
specializzato per gli agenti di commercio**

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

Ti aspettiamo per un confronto e per un colloquio, senza impegno, sulla migliore forma di gestione fiscale della tua Agenzia.

*A presto*  
**Caaf-Usarci-Genova**



# Agente certificato in qualità

Abbiamo organizzato un incontro pubblico per la presentazione del progetto “agente certificato in qualità”

Lunedì 31 Ottobre presso la Camera di Commercio di Genova via Garibaldi, 4 “Salone del Bergamasco” ore 14,30.

L'incontro ha lo scopo di presentare il progetto “**agente certificato in qualità**”, a tutti gli agenti di commercio in attività, della provincia di Genova. Il percorso che verrà intrapreso per la certificazione inizia dalla formazione erogata, progettandola e realizzandola sotto l'egida del Marchio di Qualità UNI EN ISO 9001:2008. E' l'occasione per dotarsi di nuovi vantaggi competitivi, ed il prestigio di essere “Agenti Certificati in Qualità” che sarà un forte elemento di distinzione sul mercato.

La Certificazione di Qualità per Agenti e Rappresentanti di Commercio si realizza nello schema certificativo D.T. 58, messo a punto da un prestigioso Ente di Certificazione

L'USARCI è il primo sindacato della Comunità Europea ad aver attivato e raggiunto questo storico traguardo.

Anche i più esperti Agenti di commercio trovano oggi difficoltà nella loro quotidiana attività di vendita e questo disorientamento legato alla complessità dei mercati sta mettendo in difficoltà l'intera categoria. La necessità di migliorare la propria professionalità è diventato elemento indispensabile per affrontare il mercato nel suo complesso, distinguendosi da chi ancora oggi adotta schemi e comportamento vecchi di decenni. L'Usarci-Sparci di Genova, procederà in due tempi per realizzare questo progetto:

con l'assemblea pubblica del 31 Ottobre, divulgherà, presso la categoria degli agenti di commercio della provincia, questa importante iniziativa, durante la quale verranno trasmesse le necessarie informazioni per raccogliere le adesioni alla frequenza dei corsi necessari per ottenere la “**certificazione di qualità dell'agente di commercio**”.

Vagiate le domande di partecipazione si procederà alla realizzazione dei corsi di formazione, che si svolgeranno nel prossimo mese di Dicembre.

L'iter certificativo inizia con un corso programmato suddiviso in quattro moduli da 4 ore ciascuno. Dopo il corso di formazione e prima dell'esame di certificazione, deve trascorrere un periodo idoneo a dare evidenza di un'applicazione sistematica di quanto appreso durante il corso, con un minimo di due mesi.

Saranno messi a disposizione per ogni candidato ulteriori ore formative prima dell'Audit di certificazione definite come “Supporto di Pre Audit”.

Il corso propedeutico alla Certificazione di Qualità, riguarderà l'analisi del “**Disciplinare della Qualità DT 58**”.

L'Organismo di Certificazione, in conformità alle norme relative al **D.T.58**, e secondo regole stabilite, effettuerà una valutazione del lavoro soggettivo svolto tramite un Audit documentale ed una verifica in cam-

po.

L'ottenuta certificazione permette di presentarsi verso le aziende ed il mondo del lavoro come un professionista qualificato e quindi in grado di operare secondo i migliori standard di mercato. L'Agente/Rappresentante **Certificato in Qualità** è visibile alle grandi aziende. Il riconoscimento della Professionalità è una esigenza mondiale e, in Europa, costituisce un requisito fondamentale di confronto. Notiamo sempre più la necessità delle Case Mandanti e dei clienti di interfacciarsi con personale commerciale competente e adeguatamente formato. Gli Agenti/Rappresentanti che ottengono il prestigioso riconoscimento, sono visibili sul WEB ed iscritti nel registro nazionale della Qualità delle società di certificazione italiane. Potranno esibire sui propri biglietti da visita, sulla propria carta intestata, sulle proprie e-mail o sul proprio sito, il **Marchio di Qualità D.T. 58 “Processo di Agenzia Certificato”**

D. C.

## La cessione del contratto di agenzia

**Quando una propria mandante viene....sostituita da un'altra!**

Spesso accade, nel corso di un rapporto di agenzia, si riceve comunicazione da cui risulta che la propria mandante è stata....sostituita da un'altra!

Pare essere un paradosso ma in realtà avviene molto spesso il subentro tra aziende preponenti. Prima di analizzare la predetta situazione (che nella casistica è la più frequente), occorre premettere che, almeno in linea teorica, anche l'agente può cedere il proprio contratto, se non accetta il nuovo soggetto che ha sostituito il vecchio.

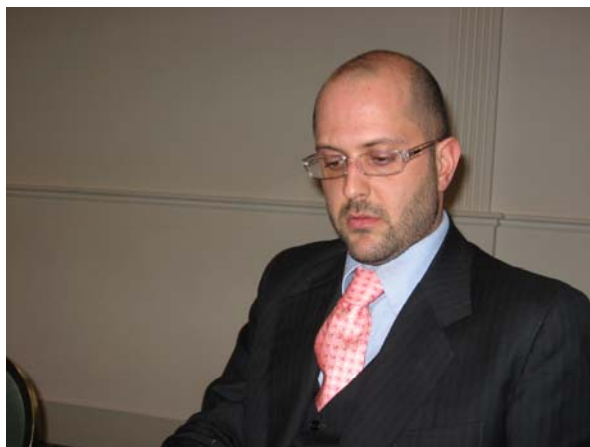
In questo caso spetterà al contraente ceduto operare una valutazione in ordine alla "convenienza o meno" della cessione subita. L'aspetto che interessa maggiormente ed a cui prestare maggior attenzione, attiene alla circostanza in ordine alla quale "la cessione volontaria del contratto comporta automaticamente la perdita del diritto ad ottenere e richiedere le indennità di fine rapporto tanto quella disciplinata dall'art. 1751 c.c. quanto quella disciplinata dagli AEC".

Ma quanto avviene più di frequente è rappresentato ovviamente dalla circostanza che si verifica quando è la

mandante a cedere il contratto di agenzia. Accade che la cessione sia diretta conseguenza di operazioni tra aziende quali cessioni, affitti e/o trasferimenti.

La legge tutela i contratti di lavoro (tanto di natura subordinata quanto quelli aventi natura parasubordinata quali appunto i contratti di agenzia). La norma stabilisce, appunto, che chi acquista l'azienda subentra in tutti i contratti stipulati dall'azienda cedente. A ciò consegue automaticamente che il contraente che è stato ceduto (ovvero l'agente) ha il diritto di non accettare la cessione comunicando la propria mancata adesione entro tre mesi dalla suddetta comunicazione.

Il problema insorge dal momento in cui la legge stabilisce che per "opporsi" alla cessione del contratto (e quindi "non accettare la nuova mandante) debba ricorrere una "giusta causa". Tale previsione comporta non pochi rischi per l'agente. Da un lato, infatti, è l'agente stesso a dover fornire la prova della giusta causa che non consente la prosecuzione del rapporto, dall'altro le motivazioni addotte non possono essere sog-



gettive ma rigorosamente oggettive e riguardare, a mero titolo esemplificativo, le condizioni o la situazione patrimoniale dell'azienda acquirente e/o (fatto ancor più rilevante) mutamenti sensibili dell'organizzazione aziendale della stessa. E' ovvio che offrire la prova certa circa la sussistenza di detti elementi non pare agevole. In sostanza si raccomanda la massima attenzione ove si ricevesse una comunicazione a mezzo della quale viene comunicata o notificata la cessione del rapporto ed il subentro di una nuova azienda mandante nel rapporto contrattuale, e ciò al fine di valutare i presupposti per la prosecuzione del rapporto contrattuale e più ancora il mantenimento di tutti i diritti maturati negli anni precedenti.

**Avv. Andrea Mortara**

### Comunicazione

Siamo lieti di comunicare che dal 1° Novembre 2011 presso gli uffici dell'Usarci-Sparci di in piazza Brignole 3/7, sarà operativo lo studio legale del nostro avvocato convenzionato.

Lo studio Legale, fornisce il proprio supporto e la propria consulenza all'Ufficio vertenze dello Sparci, si occupa di vertenze in materia di lavoro e di diritto civile con particolare attenzione alle problematiche riguardanti i contratti agenzia.

La presenza di uno studio legale quale "vicino" di casa della nostra Associazione e la sinergia che già sino ad oggi ha portato buoni risultati a tanti associati, non può che essere una ulteriore risorsa per i nostri iscritti.



# Necessità di crescere: parola di agente

Senza crescita tutto si aggrava



**I**l contesto di business in cui operano le aziende italiane è diventato in questo ultimo triennio più complesso, instabile, difficilmente prevedibile e in molte situazioni insostenibile, contraendo non solo i risultati operativi ma anche i tempi con cui creare risposte alla già difficile situazione in atto. Perché le aziende Italiane non crescono?

Perché quando le cose vanno "male" per gli altri da noi vanno peggio?

Perché quando vanno "bene", da noi invece vanno meno bene?

Sono domande che coinvolgono non solo le singole aziende ma tutto il Sistema Paese all'interno di dinamiche globali difficilmente sintetizzabili. Seppur poste sul sistema azienda, queste domande occupano insistentemente e ossessivamente la mente e gli sforzi di ogni imprenditore alla ricerca di una sua possibile e a volte personalistica risposta. In tale contesto, la categoria degli agenti rappresentanti, in quanto imprenditori del proprio business ne sono il termometro più sensibile. La crescita è una condizione necessaria, anche se non sufficiente, per risolvere i problemi: con la crescita possiamo affrontarli, senza crescita tutto si aggrava.

Se in Italia si avverte un alto tasso di natalità d'impresa e un interesse a sostenere l'imprenditoria giovanile va anche rimarcato il fatto che questa proliferata natalità evidenzia il contrasto fra la voglia di fare e creare impresa e la soffocante difficoltà di dare continuità e vitalità alla creazione e allo sviluppo del proprio sistema di fare "impresa". Le attività imprenditoriali, non solo devono nascere ma devono crescere. Se il tessuto nazionale è caratterizzato dalle Piccole e Medie Imprese che tanto hanno dato e stanno dando allo sviluppo Paese anche a livello internazionale, va sostenuto, che se "piccolo è bello", "nano" non è bello. Non si può rimanere piccoli per sempre. Le attività d'impresa, nascono ma poi si trovano

ad affrontare un ambiente ostile o si rifugiano nel sommerso o stentano a crescere. L'impegno dello Stato, degli operatori pubblici e della struttura finanziaria deve necessariamente facilitare, snellire e avviare progetti di sostenibilità e rilancio del patrimonio di eccellenza proprio delle PMI. La cooperazione, l'integrazione in "distretti" o "isole" a valore specialistico potrà creare l'eccellenza dell'offerta innovativa delle PMI

In questo contesto le aziende sono costrette a sviluppare capacità di muoversi contemporaneamente su differenti fronti per ri-orientare le scelte, ristabilire risorse, ricercare canali idonei al raggiungimento di obiettivi ( economici, ambientali, sociali ) tutt'altro che stabili.

L'agente rappresentante non può essere escluso da questa riflessione: lui vive in questo sistema di sviluppo rallentato e ne è testimone in quanto il suo stesso business ne viene coinvolto. Purtroppo l'attenzione è rivolta al cliente e al cliente del cliente, dimenticando che il primo cliente d'impresa è proprio lui, l'agente di vendita. Assisto a campagne promozionali in cui l'attenzione dell'impresa e del suo staff direzionale commerciale è tutta protesa a facilitare gli acquisti con azioni promozionali e remunerative centrate sui clienti e sui loro clienti. Purtroppo chi è assente è l'agente di vendita: su di lui la pretesa del business, il richiamo al raggiungimento del target, l'obbligatorietà allo sviluppo delle vendite. Si chiede e poi? La solita provvigione.

Ho impostato un piano commerciale di sviluppo di una importante impresa concentrando l'attenzione sul recupero di quote di mercato difficilmente recuperabili. Sugli agenti quale sistema premiante adottare? E' il loro lavoro: è il loro sistema di fare impresa. Noi possiamo solo facilitare i nostri clienti. Con queste risposte non si cresce.

La consapevolezza dell'imprenditore

e del management che fa impresa sta nell'accettazione che questo stato di necessità sono obiettivi indispensabili da perseguire. Seppur concretamente stabiliti, misurabili condivisi e accettati sono in continua trasformazione e vanno mantenuti in vita in quanto centrali per la risorsa più importante: la rete vendita.

Si sa che gli obiettivi sono mutevoli. Rolling significa mutevoli. Questo in tutti i sensi: possono cambiare drasticamente o comunque subire continui aggiustamenti più o meno importanti sia nelle tipologie di obiettivo ( la priorità può passare repentinamente dalla riduzione dei costi all'aumento dei volumi necessari ), sia nelle quantità che nei processi che essi connettono e che si ripercuotono sul sistema imprese e sui suoi modelli di business con la conseguenza di dover modificare velocemente anche le proprie strategie e il proprio posizionamento sul mercato. In tale contesto, le aziende – si dice - devono saper cambiare " pelle " velocemente e ripetutamente: devono sapersi reinventare uscendo dalle tradizionali dinamiche competitive.

In questa situazione ci sono aziende che " si perdono per strada ", rimbalzando da strategia a strategia senza riuscire a riconnotarsi in modo adeguato sul mercato. La rete vendita si perde. Ma ce ne sono altre che, proprio grazie alla turbolenza dello scenario, riescono ad emergere come vincenti e a consolidarsi sempre di più. Trascurare l'agente non solo non fa impresa ma facilita il rallentamento alla crescita.

**Eliano Cominetti**

Prof. Libera università di Bolzano "Innovation Engineering – Gestione vendite e internazionalizzazione.

Docente Istituto Promoz. e sviluppo Econom. C.C.I.A.A. di Bolzano.

Docente Sales Management e Coach aziendale Centro Tecnologia Ass. Industriali di Bolzano.

## Pagamenti in contanti

**Il limite viene abbassato da €5.000 a €2.500**

Dal 13 agosto 2011 con l'entrata in vigore del D.L. n.138/11 è sceso da € 5.000 ad € 2.500 il limite al di sotto del quale è ammessa la trasferibilità del denaro contante e dei titoli al portatore di cui all'art.49 del d.lgs. n.231/07: tale novità ha una serie di implicazioni oltre che su tutti i rapporti commerciali eseguiti mediante pagamenti in contanti anche sull'emissione degli assegni bancari, postali, sui vaglia postali e cambiari e sui libretti di deposito bancari o postali al portatore.

Sono state pertanto cambiate alcune disposizioni previste dal d.lgs. n.231/07:

è stato introdotto il divieto di pagamento tramite denaro contante, libretto di deposito bancario o postale al portatore, o titoli al portatore fra soggetti diversi per importo pari o superiore a €2.500;

gli assegni bancari, postali e circolari e i vaglia postali e cambiari emessi per importo pari o superiore a €2.500 devono indicare il nome o la ragione sociale del beneficiario e la clausola di non trasferibilità. Il rilascio di assegni bancari, postali e circolari e di vaglia postali e cambiari liberi senza clausola di non trasferibilità può essere richiesto per iscritto dal cliente, se di im-

porto inferiore ad € 2.500, previo pagamento dell'imposta di bollo di €1,50 per singolo modulo di assegno o vaglia; i libretti di deposito bancari o postali al portatore dovranno avere un saldo inferiore a €2.500. Se gli stessi sono esistenti alla data del 13 agosto 2011 sarà necessario entro il termine ultimo del 30 settembre 2011 provvedere alla riduzione del saldo ad una somma inferiore a €2.500 ovvero estinguerli.

Generalmente, dunque, devono ritenersi interessate dalle nuove norme una serie di operazioni frequenti nella pratica commerciale, qualora le stesse siano effettuate per importi superiori a €2.500:

incasso o pagamento delle fatture in contanti (la norma afferma che il trasferimento è vietato anche quando è effettuato con più incassi/pagamenti in contanti inferiori alla soglia, ma per l'importo complessivo superiori alla stessa, che appaiano artificialmente frazionati); movimentazioni di contante tra soci e società sia nel caso delle società di persone sia nel caso delle società a responsabilità limitata (prelievo soci,



finanziamento, distribuzione di utili, ecc.); transazioni infragruppo; emissione di obbligazioni; incasso o pagamento di caparre.

Chi viola la soglia di €2.500 relativamente alle movimentazioni di denaro contante ovvero omette di inserire la clausola di non trasferibilità o la ragione sociale del beneficiario di un assegno superiore a €2.500 è assoggettato ad una sanzione che va dall'1% al 40% dell'importo trasferito, con una sanzione minima non inferiore a €3.000. Nel caso di violazione con importo trasferito superiore a €50.000 le sanzioni saranno comprese tra il 5% e il 40% dell'importo trasferito.

**Dott. Rodolfo Gillana**



# Caaf Usarci

---

- **SERVIZIO DI CONTABILITA' FISCALE**
- **TARIFFE PARTICOLARMENTE VANTAGGIOSE AGLI ASSOCIATI USARCI SPARCI**
- **DICHIARAZIONI I.V.A.**
- **DICHIARAZIONE dei REDDITI**
- **ANALISI DEL CONTO ECONOMICO E DEL BUDGET DI AGENZIA CON CONTROLLO GESTIONE**
- **GUIDA E PARERI SULLE SCELTE GESTIONALI DELL'AGENZIA**
- **CALCOLO ICI – IRAP – QUOTE INPS**
- **CONSULENZA TELEFONICA ED ON LINE SU PROBLEMATICHE FISCALI ED AMMINISTRATIVE**



Calzature

**DANTE**

Via Trebisonda 57<sup>ra</sup> – Genova Foce (GE)

**Siamo stati i pionieri.  
quando nessuno ci credeva, noi, siamo stati i  
primi  
a vendere e a farvi conoscere:**

**dal 1988 Birkenstock**

**BIRKENSTOCK**  
*Made in Germany • Tradition seit 1774*

**dal 2005 MBT**



**dal 2005 Crocs**



**dal 2005 Fit-flop**



**dal 2010 Five Finger  
Vibram**



**Con Noi Genova Cammina Comoda**

Orari apertura : dal Lunedì al Sabato : 8.00/12.30 – 15.00/19.20  
Giovedì ORARIO CONTINUATO