

Sparci Notizie

Agenti e Rappresentanti di Commercio



Fino a 14/15 anni fa l'Enasarco gestiva corsi che qualificavano gli agenti di commercio. Oggi è necessario raggiungere l'eccellenza nel proprio settore, e per fare ciò bisogna rinnovare la professione puntando alla "qualità".

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
sito: www.usarci-sparci.it

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

SOMMARIO

- Pag. 3 (Editoriale) Ancora di direttori commerciali
- Pag. 4 Succedono cose strane
- Pag. 5 Nuove disposizioni del sistema giudiziario
Associazione Consumatori
- Pag. 6 Agente certificato in "qualità"
- Pag. 7 Un triste saluto
Skype con segreteria
- Pag. 8 L'istituto della mediazione civile
- Pag. 9 Il foro delle cause di agenzia
- 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.

**E' SCADUTO IL TERMINE
PER IL PAGAMENTO DELLA
QUOTA ASSOCIATIVA 2011**

**E' ancora possibile
effettuarne il pagamento**

Come già comunicato, il Consiglio Direttivo ha dovuto appattare una modifica alla quota associativa per i rincari nei costi di gestione, ha mantenuto al minimo indispensabile l'aumento, pertanto i nuovi importi sono:

€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
061750141000000156
6880

***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.***

Ancora di direttori commerciali

Una figura molto discussa

La categoria degli agenti di commercio deve sempre combattere su più fronti, con i clienti, con la situazione contingente, con la concorrenza e ultimo, ma non ultimo con i dirigenti vendite delle aziende mandanti. Non riesco ancora a capire come facciamo le aziende a non aver compreso, nella maggior parte dei casi, come siano deleteri certi personaggi che vengono sguinzagliati in giro per l'Italia a "disturbare" l'attività delle proprie agenzie commerciali. Qualche giorno fa alla nostra agenzia è stata proposto un mandato da parte di un'azienda produttrice di materiale di nostro interesse. Al fine di prendere conoscenza dei prodotti e dell'azienda siamo stati invitati allo stabilimento di produzione. Ci ha ricevuto il direttore commerciale che ci ha intrattenuto per diverse ore, non solo sulla produzione, ma "raccontandoci" delle sue conoscenze del mercato e della clientela e della sua capacità di analisi delle situazioni ecc. ecc.. Non è cambiato nulla in questi ultimi anni; la sensazione è la stessa che avevo 5 o 6 anni fa quando scrissi un articolo sui "direttori Commerciali" dove li definivo "figure fatte di poche luci e di tante ombre", che non assicurano professionalità e possono fare danni enormi alle aziende per le quali lavorano e agli agenti che hanno la sventura di collaborare con loro. Nella mia lunga carriera ho incontrato qualche decina di direttori commerciali ma preparati e muniti di buon senso ne ho conosciuti veramente molto pochi. Ho assistito a sproloqui, alla prosopopea di personaggi che nel giro di poco tempo hanno ricevuto un doveroso calcio nel sedere, dopo aver però fatto danni e disdettato agenti che meritavano stima e considerazione. Gli aneddoti e le esperienze di vita vissuta sono, purtroppo molto numerose. La persona che ricordo con rabbia e risentimento, ho avuto la

sventura di incontrarla anni fa quando diventò direttore commerciale di un'azienda veneta che rappresentavo da oltre 20 anni. Alla morte del vecchio titolare dell'azienda, un personaggio ambiziosissimo, ignorante, ma molto determinato a far carriera, che in quel momento ricopriva l'incarico di "capo area - sud Italia", si presentò agli eredi proponendosi come nuovo direttore commerciale. Lo squallido personaggio che si spacciava per diplomato in ragioneria, mentre nella realtà non aveva neppure finito le scuole medie, e quello si poteva capire anche dalla mancata conoscenza dei congiuntivi, raccontò tante e tali fandonie e mirabilie sulla sua attività, e sulle sue super capacità commerciali che gli eredi, forse per una certa conoscenza o per una richiesta economica modesta gli affidarono l'incarico. Il suo insediamento fu pieno di prosopopea: volle incontrare tutti gli agenti, separatamente, per illustrare gli obiettivi ambiziosissimi. Gli agenti furono tutti sferzati e incitati a fare molto di più. Una frase che ripeteva a tutti era: "gli agenti dovranno viaggiare sempre a 100 all'ora.. chi non si adeguerà sarà fuori". (Nessuno capì mai quei cento km/h cosa significava!). Funzionari interni capaci e con esperienza furono accantonati e tutte le attività commerciali le accentrò su di sé. Questo fu il primo impatto che l'organizzazione commerciale dovette subire. Per contro i programmi commerciali che proponeva erano fumosi e poco comprensibili, incompleti e approssimativi. La rete commerciale continuò il suo lavoro come sempre, nonostante gli sproloqui direzionali. Dopo meno di un anno la nuova proprietà si rese conto che qualche cosa non stava andando per il verso giusto, e pensò bene di nominare un direttore genera-



le, figura che non era mai stata presente in azienda. Il primo atto che fece il nuovo dirigente fu quello di mettere il naso nel commerciale. Si stavano perdendo quote di mercato, anche perché, a parte i discorsi, non si era fatto nulla, in un mercato in fortissima competizione, con i concorrenti più agguerriti che mai. Si immagina che il direttore generale abbia chiesto spiegazioni al direttore commerciale sulla situazione e questi, per difendere la sua incapacità e la sua poltrona, pensò bene di addebitare tutte le colpe all'organizzazione commerciale che lui definiva troppo vecchia. Fu messa in discussione quasi tutta l'organizzazione di vendita, ma e soprattutto, gli agenti con più di dieci anni di anzianità aziendale. Dei 25 agenti, tutti ottimi professionisti, pochi non furono messi sotto accusa di inefficienza commerciale e tutte le azioni più nefaste furono messe in atto per liberarsi degli agenti "vecchi e scomodi". Questo squallido individuo riuscì a distruggere una delle migliori organizzazioni commerciali che si sia mai vista nel settore, durò ancora un anno. Fu poi fu costretto alle dimissioni. Il direttore generale non riuscì più a risistemare l'azienda e si trova ora, dopo parecchi anni, a gestire una entità presente sul mercato a macchia di leopardo, non più presente nelle zone dove ricavava i migliori risultati, diminuita nel fatturato e nei margini di contribuzione, con un'immagine ridotta al lumicino.

Davide Caropreso
Presidente Usarci-Sparci-Genova

Succedono cose strane

Un bel esempio

Poco dopo le vacanze di Natale, l'ufficio era aperto da pochi giorni, la frequentazione di associati era ancora scarsa. La mattina presto nessuno si aspettava visite. Squilla in campanello e il segretario apre la porta. Non era un rappresentante di commercio con qualche problema da sottoporre, era un prete. "Sono qui per pagare la quota associativa". "Di chi?" chiede il segretario. "mia" risponde il sacerdote: "io sono Giuseppee pago la quota da pensionato." . E' probabile che il segretario abbia assunto un'espressione tra il curioso e lo stupefatto, perché il sacerdote si sentì in dovere di dare qualche spiegazione. "Vede" disse "fino a due anni fa ho fatto l'agente di commercio, oggi ho preso i voti e sono vice-parroco in una chiesa dell'entroterra. Il segretario si sentì in dovere di avvertirlo che se avesse dato le dimissioni, entro il termine del 30 settembre, avrebbe potuto, per il prossimo anno, non pagare più la quota. "Lei pensa che io possa dimenticare oltre quaranta anni di professione perché oggi faccio il vice-parroco?" . Continuò con decisione: "desidero proseguire a pagare perché sono un agente

di commercio in pensione che ha fatto altre scelte di vita, ma io mi sento sempre agente di commercio, non posso dimenticare questa lunga parentesi della mia vita". Proseguì nel racconto: "Vede, i miei genitori mi hanno avuto avanti con gli anni e quando conseguii il diploma mio padre aveva abbondantemente superato i 70 anni e mia mamma era di poco più giovane. Fui costretto a trovare un lavoro per produrre velocemente reddito e quanto mi fu proposto di fare l'agente di commercio, accettai. Quando iniziai, pensavo sarebbe stata una parentesi prima di trovare un "vero lavoro", quindi pensavo avrei durato poco come agente di commercio. Lei sa come vanno le cose della vita, i miei si ammalarono e io dovetti accudirli e curarli per più di vent'anni. La vocazione l'ho avuta fin da ragazzo ma non ho potuto mai esprimerla. Solo al momento della morte di mia mamma, avvenuta qualche anno dopo mio padre, mi avvicinai alla par-



rocchia e cominciai, nei momenti liberi ad aiutare i padri. Mi venne proposto molte volte, visto il mio coinvolgimento, di lasciare l'attività e prendere i voti, come io avevo lasciato intendere sarebbe stata mia intenzione. Ormai ero, a tutti gli effetti, un agente di commercio e pertanto dovevo completare il mio percorso lavorativo. Non appena mi fu possibile andai in pensione e, come già Le ho detto, dopo i tempi regolamentari ho preso i voti". Nel mentre raccontava la sua storia, mise sul tavolo i 50 euro della quota associativa di pensionato. Il segretario gli rilasciò regolare ricevuta, lui la mise in tasca, salutò e scese le scale a piedi. Il segretario lo aspetta per la quota 2012.

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!

Manovra finanziaria nuove disposizioni per il sistema giudiziario

Novità in materia di giustizia sono state introdotte dalla "manovra correttiva" approvata dal Consiglio dei Ministri il 30/6/2011.

Gli agenti di commercio in caso di diatribe con le case mandanti devono rivolgersi al Giudice del lavoro e pertanto la causa eventuale è una causa di lavoro. Fino al 29 Giugno scorso erano esenti da tutte le spese che solitamente si devono sostenere per una causa civile, (notifiche, bolli per atti ecc).

Con la nuova "manovra", anche per le cause di lavoro si dovrà versare un contributo unificato, la marca da bollo e si dovranno corrispondere tutte le ulteriori spese.

Ci troviamo a dover pagare una "tassa" sulle disdette dei mandati, nel caso la mandante non paghi il dovuto.

E' una vergogna pensare di spillare quattrini a chi è costretto a promuovere azioni legali per vedersi pagare da quelle mandanti che infrangendo le leggi cercano di non pagare i frutti delle fatiche, e del lavoro magari di una vita.

Noi dell'Usarci-Sparci, insieme alla Federazione Nazionale diciamo NO a questo provvedimento legislativo che non può essere accettato da chi rappresenta una categoria che dovrebbe essere tutelata quando è costretta a promuovere azioni legali per vedersi pagare.

Associazione Consumatori

Dal 1° Giugno 2011 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 Brignole 3-7 Genova

Agente certificato in “qualità”

Un progetto importante

E' tanto che si dibatte sulla formazione perché è convinzione comune che la professione dell'agente di commercio e le capacità individuali devono essere migliorate adeguandosi a ciò che avviene intorno a tutti noi.

La formazione aiuta a costruire la fiducia e la fiducia è un bene vitale per chi opera sui mercati.

Tra varie sedi provinciali dell'USARCI si è strutturata una “Corporate”, con lo scopo di offrire la “Formazione Professionale Certificata” grazie al sistema di gestione qualità UNI EN ISO 9001:2008 validato e certificato dal più grande Istituto di certificazione nazionale. La sede di Genova sta attentamente esaminando la possibilità di aggregarsi alla “Corporate Usarci” per offrire agli Agenti di commercio della provincia la possibilità di presentarsi alle mandanti e alla clientela come “agente certificato in qualità”.

Riteniamo che sia importante infondere sicurezza e affidabilità ai nostri assistiti e pertanto l'impegno sta nel miglioramento continuo dei servizi offerti, ed il primo è quello di certificarli iniziando proprio dalla formazione erogata, progettandola e realizzandola sotto l'egida del Marchio di Qualità UNI EN ISO 9001:2008. Il programma e quello di identificare l'Usarci-Sparci di Genova nella “Carta della Qualità Formativa” al fine di offrire agli associati l'occasione per dotarsi di nuovi vantaggi competitivi, ed il prestigio di essere a loro volta “Agenti Certificati in Qualità” che ne farà il grande elemento di distinzione sul mercato.

La Certificazione di Qualità per Agenti e Rappresentanti di Commercio si realizza nello schema certificativo D.T. 58. L'USARCI è il primo sindacato della Comunità Europea ad aver attivato e

raggiunto questo storico traguardo.

Ma perché oggi si parla sempre più di promuovere la “Qualità” nell'organizzazione sindacale e nei processi operativi degli Agenti e Rappresentanti di Commercio?

Il cono d'ombra che grava sugli Agenti di Commercio sta nell'insufficiente preparazione ed informazione rispetto al livello che questa professione continuamente richiede. Anche i più esperti trovano oggi difficoltà nella loro quotidiana attività di vendita e questo disorientamento legato alla complessità dei mercati sta mettendo in difficoltà l'intera categoria.

Del resto non esiste sul territorio nazionale una scuola che prepari alla professione dell'agente di commercio. La legge 204 del 1985 che istituiva il decaduto Ruolo Agenti, prevedeva la frequenza di un corso, oppure il possesso di diploma ad indirizzo commerciale o di laurea in discipline giuridiche od economiche. Ma la pratica è diversa dalla teoria e se poi la teoria è diversa dalla realtà, le possibilità di insuccessi si alzano drasticamente. E tutti sappiamo che gli indici di turn-over all'interno del mondo commerciale sono tra i più elevati in assoluto.

E' sin troppo evidente che il futuro sarà dettato dalla “insicurezza”, insicurezza economica e dunque sociale, insicurezza da gestire. Il Consiglio Direttivo dell'Usarci-Sparci di Genova consapevole di tali andamenti, reputa essenziale per l'USARCI Sparci rafforzare in modo netto e significativo la strategia di azione sindacale, strategia che non passa attraverso l'improvvisazione o l'azione isolata ma attraverso una visione d'insieme composta da una “Rete” tra sedi associate en-



tro cui condividere le stesse fasi strategiche e la stessa “Cultura ed impegno del Servizio” a presidio del proprio territorio.

La realizzazione della “Corporate” e con sé il “Progetto di Certificazione Qualità” per le sedi USARCI e per gli Agenti e Rappresentanti di Commercio è diventata importante per fornire un contributo di rete formativa ed informativa. Gli attuali scenari economici richiedono una più forte competitività, ma per sostenerla dobbiamo avere strumenti di conoscenza e di analisi, risorse ed iniziative, dunque più che mai oggi “l'unione fa la forza” e la “Qualità” diventa l'anima per attrezzarsi di un nuovo vantaggio competitivo.

Si dovrà considerare la “Qualità” come un elemento competitivo, che consenta al “pubblico” di valutare e scegliere i partners che possiedono un elevato standard qualitativo e dunque un elevato standard di “Affidabilità e Competenza”.

Dott. Ottavio Baia

Un triste saluto

Un cliente che va in pensione

Il direttore di un rivenditore, nostro grosso cliente, al raggiungimento delle condizioni per andare in pensione, nonostante gli fosse stato chiesto di fermarsi ancora per qualche tempo, optò per lasciare e ritirarsi. Qualche giorno prima dell'ultimo giorno di lavoro telefonò ai rappresentanti con i quali aveva avuto rapporti per moltissimi anni, invitandoli ad una bicchierata di addio, assieme ai colleghi di lavoro. Alle 19,00 come concordato, mi presentai negli uffici del cliente per recarmi, poi, con le persone presenti, al locale, nelle vicinanze, per l'aperitivo di commiato. Il direttore mi salutò e mentre ritirava le ultime cose dai cassetti mi disse: "Lei è il primo, ... qualche suo collega mi ha fatto saper che non riuscirà ad intervenire per impegni di lavoro".

Non dissi nulla ma pensai al fatto che gli agenti di commercio non hanno mai tempo, anche quando è importante partecipare a qualche evento. Io personalmente ho frequentato per almeno 30 anni, questo personaggio che si è sempre dimostrato di grande

professionalità e competenza e che apprezzava la professionalità dei colleghi con i quali aveva rapporti. Come direttore aveva una grossa importanza, perché attraverso lui passavano acquisti per milioni di euro tutti gli anni. Quando un agente di commercio non affrontava le problematiche con il dovuto impegno o non era preciso negli adempimenti, in qualche modo veniva emarginato. Lui dava sempre la preferenza a chi gli garantiva un buon servizio e a coloro che davano la certezza di essere sempre disponibili. In pratica aveva 15/20 di agenti di commercio, suoi fornitori preferenziali, con i quali intratteneva rapporti quasi quotidiani da moltissimi anni e che, nel limite dei suoi poteri, favoriva rispetto ad altri fornitori che non riscuotevano la sua fiducia. Aveva instaurato un rapporto professionale e umano di grande rispetto e di buona conoscenza e meritava senza dubbio di essere salutato all'ultimo suo giorno di lavoro. Non è da credere, ma alla "bicchierata" l'unico agente di commercio presente ero io.



Mi sono sentito, come rappresentante della categoria, umiliato da un comportamento che dimostra solo l'interesse ai propri affari e non tiene conto del rapporto umano che sempre condiziona le nostre azioni. Ho la convinzione che l'amicizia non sia buona consigliera, nei rapporti commerciali, ma la buona conoscenza è indispensabile nel consolidarli. Quando una persona con la quale si è fatto affari per tanti anni va in pensione e chiede di incontrarsi per un saluto, non si può non andare a salutarla per un'ultima volta. Questo comportamento è di insensibilità e non fa onore a chi ha tratto vantaggi, per anni, da questo rapporto. Dimostra che quando le posizioni cambiano, cambiano anche i comportamenti. L'unico fine era solo l'interesse personale.

D. C.

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.

L'istituto della mediazione civile

La forma alternativa al processo

La mediazione civile è un istituto giuridico introdotto in Italia con il D.lgs. n. 28 del 4 marzo 2010, come forma alternativa/integrativa del processo per la composizione dei conflitti tra soggetti privati relativi a diritti disponibili.

La mediazione civile ha lo scopo di fare addivenire le parti ad una conciliazione attraverso l'opera di un mediatore, vale a dire un soggetto professionale, terzo ed imparziale, che ha il compito di assistere due o più soggetti nella ricerca di un accordo. Gli elementi che caratterizzano l'istituto sono l'informalità del procedimento, la celerità, la discrezione e la presenza del mediatore, che, a differenza del giudice, non è vincolato al principio della domanda, non attribuisce ragioni o torti e può trovare soluzioni della controversia che guardino al complessivo rapporto tra le parti.

Sotto il profilo del contenuto, esistono due tipologie di mediazione, quella facilitativa e quella aggiudicativa. Nel primo caso, il mediatore aiuta le parti a raggiungere un accordo, nel secondo caso, qualora l'accordo amichevole non venga raggiunto, propone una risoluzione della controversia, che le parti restano comunque libere di accettare o meno. In entrambe le ipotesi, l'accordo raggiunto dovrà essere omologato dal tribunale che ne verificherà la regolarità formale ed il rispetto dei principi di ordine pubblico.



Il conseguente verbale costituirà titolo esecutivo.

Sotto il profilo procedurale, il decreto legislativo distingue tre tipi di mediazione: quella obbligatoria, quella facoltativa e quella demandata dal giudice.

Nella prima ipotesi, la mediazione costituisce condizione di procedibilità per agire in giudizio: si tratta dei casi in cui il rapporto tra le parti è destinato a prolungarsi nel tempo (locazione, successioni ereditarie, condominio) ovvero dei casi di rapporti particolarmente conflittuali, che si prestano ad essere meglio composti in via stragiudiziale (responsabilità medica, diffamazione). Altri casi di mediazione obbligatoria sono previsti per alcune particolari tipologie contrattuali (contratti assicurativi, bancari, finanziari). Nella seconda ipotesi, la mediazione può essere avviata, in ogni tempo dalle parti su base volontaria.

Con riferimento, poi, alla mediazione demandata dal giudice, quest'ultimo, in qualunque materia ed a processo già instaurato, può invitare le parti a ricorrere agli organismi di mediazione; qualora le parti ritengano di aderire all'invito del giudice, il processo verrà semplicemente rinviato per il tempo strettamente necessario.

L'obiettivo che il legislatore si è prefissato con l'introduzione della mediazione civile è quello di deflazionare il sistema giudiziario italiano rispetto al carico degli arretrati ed al rischio di accumulare nuovo ritardo. Per fare ciò sono stati previsti tempi e costi assai ridotti rispetto alla giustizia tradizionale.

In realtà, posto che il decreto legislativo n. 28/2010 è entrato in vigore nel maggio 2011, è prematuro tracciare un bilancio, positivo o negativo che sia, della mediazione: soltanto il tempo, infatti, potrà aiutare gli operatori ed i cittadini a superare la pressoché totale diffidenza nei confronti del nuovo istituto e, così, dar prova, che l'obiettivo sia stato o meno raggiunto

Avv. Valentina Malagamba

Il foro delle cause di agenzia

Il foro competente

Ormai è diventata una moda! Le mandanti sempre più spesso inseriscono nei contratti la determinazione del Foro competente che ovviamente nella grande maggioranza dei casi coincide con la sede dell'azienda stessa!

Trattasi palesemente di uno strumento per disincentivare l'agente a ricorrere al Giudice al fine di tutelare i propri diritti.

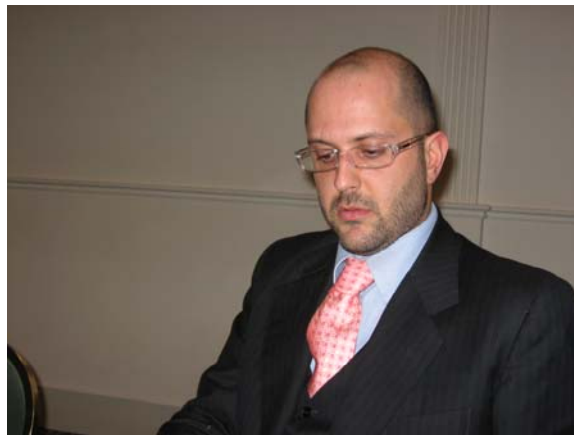
Molti però non sanno che queste clausole sono del tutto illegittime e non sono applicabili ai rapporti in cui l'agente è una ditta individuale.

Infatti, nei rapporti per cui si applica il rito del Lavoro (vale a dire proprio i rapporti in cui l'agente è ditta individuale) quanto all'individuazione del Foro competente e all'individuazione della competenza territoriale deve aversi riguardo alla "circostrizione in cui si trova il domicilio dell'agente o del rappresentante di commercio".

Trattasi di uno di quei casi in cui la Legge attribuisce una tutela particolare ad una delle due parti in causa (in questo caso alla c.d. "parte debole"

ovvero all'agente in quanto lavoratore parasubordinato) in quanto detto "Foro", il Tribunale presso il quale radicare la causa, è un c.d. "Foro esclusivo". A ciò consegue che la scelta del Tribunale non può essere derogata dalle parti e non può essere imposta da una delle parti, neppure per iscritto e neppure se espressamente accettato da entrambi i contraenti.

Nel caso in cui un rapporto sia cessato prima che inizi la causa (ovvero nella maggior parte dei casi) occorre verificare quale fosse il domicilio dell'agente al momento dell'effettivo svolgimento del rapporto (e ciò al fine di evitare "strumentali" cambi di residenza da parte dell'agente). Ma cosa si intende per domicilio dell'agente? E' sufficiente verificare dove il soggetto abbia la propria residenza anagrafica? E se l'agente ha la residenza in un Comune e l'Ufficio (dove svolge l'attività) da un'altra parte? Sul punto la giurisprudenza è conforme nel rite-



nere che per "domicilio" non deve aversi riguardo al "domicilio anagrafico" ma deve verificarsi in concreto quale sia il luogo in cui l'agente ha "il centro dei propri affari ed interessi".

Detta disciplina, come detto, si applica esclusivamente a chi svolge la propria attività in forma individuale. Chi, invece, svolge l'attività in forma societaria deve invece prestare molta più attenzione.

In questo caso, infatti, le deroghe previste dai contratti vengono applicate senza possibilità di modifica alcuna.

Avv. Andrea Mortara

The logo for Tipolitografia Europa. On the left, the word "EUROPA" is written vertically in large, blue, stylized letters. To the right, the text "TIPOLITOGRAFIA Europa" is written in a smaller, blue, sans-serif font. Below this, the contact information is listed: "Via dei Fieschi, 1", "16036 Recco (GE)", "Cell. 348 564.28.15", "Tel./Fax 0185 72.26.50", and "tipolitografieuropa@virgilio.it".

TIPOLITOGRAFIA
Europa

Via dei Fieschi, 1
16036 Recco (GE)
Cell. 348 564.28.15
Tel./Fax 0185 72.26.50
tipolitografieuropa@virgilio.it

COMUNICAZIONE IMPORTANTE

Siete sicuri Che il Vs. consulente sia specializzato in fisco di agenzia?

Siete sicuri che il Vs. consulente, in occasione dell'ultima dichiarazione dei redditi, abbia utilizzato la detrazione forfettaria utilizzabile solo dagli agenti di commercio? Per avere la certezza, che sia stato fatto, controllate il quadro RG rigo RG20.

Siete sicuri che il Vs. consulente sappia utilizzare correttamente il concetto di "VENDUTO"?

Per essere sicuri che la vostra agenzia sia correttamente seguita a livello fiscale e tributario dovete affidarvi agli

**specialisti
del CAAF-Usarci.**

Caaf Usarci

L'unico centro autorizzato di assistenza fiscale per agenti di commercio.

- Servizio di contabilità fiscale,
- quote INPS,
- dichiarazioni IVA,
- dichiarazione dei redditi,
- calcolo ICI, IRAP, C.C.I.A.A.,
- controllo della gestione,
- analisi del conto economico e del budget dell'agenzia,
- guida e pareri circa le scelte gestionali dell'agenzia,
- consulenza telefonica e on line su problematiche fiscali e amministrative.
- Tariffe particolarmente vantaggiose agli associati Usarci-Sparci.

16122 Genova Piazza Brignole, 3/7 – tel. 010 5954838 Fax 010 5848095
e-mail: info@usarci-sparci.it - sito web - www.usarci-sparci.it

Calzature

DANTE

Via Trebisonda 57r – 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