



1. 2017

PERIODICO D'INFORMAZIONE DEGLI AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO

Anno 21, n. 01 - 15 marzo 2017 - prezzo coperto euro 1,25 - reg. Periodici n° 2/97 Trib. di Bassano del Grappa - Poste Italiane S.p.a. - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1, DCB Vicenza, editore USARCI VICENZA

news

usarci notizie

news

MAGAZINE

usarci notizie

usarci notizie

news

news

news

news

magazine

news

usarci notizie

MAGAZINE

news

news

news

magazine

news

usarci notizie

magazine

news

usarci notizie

magazine

news

news

usarci notizie

usarci notizie

news

usarci notizie

news

usarci notizie

news

news

magazine



news

PRIMO PIANO

Un'azione di protesta per la deducibilità dell'auto

magazine

INNOVAZIONI

Come cambia il ruolo dell'agente in tempo di 4.0 Industry



news



NUOVE

TECNOLOGIE

Tutto sullo SPID, ovvero l'identità digitale in un'unica password

SALUTE

Come risolvere il mal di schiena al volante



SEDI REGIONALI E PROVINCIALI

PIEMONTE

Alessandria
P.za Gabriele D'annunzio, 2
15100 Alessandria
t +39 0131 510286 f +39 0131 232444
e-mail: info@usarcialessandria.it,
web: www.usarcialessandria.it

Torino
Corso Montevecchio 38 - 10128
t +39 011 591196 f +39 011 591493
e-mail: segreteria.aparc@usarci.it
web: www.aparcusarci.com

Vercelli
Via San Cristoforo, 2 - 13100
t / f +39 0161 259855
e-mail: aparc.usarci2@gmail.com
web: www.aparcusarci.com

LIGURIA

Genova
Piazza Brignole, 3 int. 7 - 16122
t +39 010 5954838 f +39 010 5848095
e-mail: segreteria@usarciliguria.it
web: www.usarciliguria.it

LOMBARDIA

Bergamo
"Centro Le Fontane"
via G.le C. Alberto dalla Chiesa, 10-49
24048 Treviolo (BG)
t +39 035 221440 f +39 035 270082
e-mail: info@usarcibergamo.it
web: www.usarcibergamo.it

Brescia
Via Orzinuovi, 28 - 25125
t +39 030 3745280 f +39 030 3745334
e-mail: info@usarcibrescia.it
web: www.usarcibrescia.it

Mantova
Via Vittorino da Feltre, 63/b - 46100
t +39 0376 365275 f +39 0376 221622
e-mail: segreteria@usarcimn.it
web: www.usarcimantova.it

Milano
Viale Suzzani, 18 - 20162
t +39 02 35946245 - cell. 3388244363
e-mail: usarci.milano@usarci.it - info@usarcimilano.it
web: www.usarcimilano.it

VENETO

Venezia - Marghera
Via F.lli Bandiera, 38
30175 Marghera
t +39 041 930178 f +39 041 937019
e-mail: segreteria@usarcivenezia.it
web: www.usarcivenezia.it

Padova e Rovigo
Galleria Roma, 9 int. 5
35020 Albignasego
t +39 049 710929 f +39 049 712705
e-mail: info@usarci-pd-ro.it
web: www.usarci-pd-ro.it

Vicenza
Largo Perlasca, 9
36061 Bassano del Grappa
t +39 0424 382329
e-mail: info@usarcivicenza.it
web: www.usarcivicenza.it
Via E. Fermi, 201 - 36100 VI (c/o Centro Congressi)
cell: +39 337 1049445
e-mail: segreteria@usarcivicenza.it

Verona
via Scrimieri, 31 - 37129 Verona
t +39 045 8006060 f +39 045 593318
e-mail: info@usarciverona.it
www.usarciverona.it

Belluno
Piazza San Giacomo, 12
32036 Bribano di Sedico
t +39 0437 852427 f +39 0437 852427
e-mail: info@usarcibelluno.it
web: www.usarcibelluno.it

Treviso
Calle Opitergium 4, 31046 Oderzo (TV)
t +39 0422 207407
e-mail: treviso@usarci.it
web: www.usarci-treviso.it

TRENTINO ALTO ADIGE

Bolzano
Via dei Vanga, 31
39100 Bolzano
t +39 0471 978020 f +39 0471 978720

Trento
Via del Brennero 182 - 38121
t +39 0461 420653 f +39 0461 420653
e-mail: usarcitrento@libero.it - usarcitrento@sireci.191.it
web: www.usarcitaa.it

FRIULI VENEZIA GIULIA

Pordenone
Via Segaluzza, 32/A - 33170
t +39 0434 570569 f +39 0434 570569
e-mail: usarcipordenone@gmail.com

Udine
Via Puintat, 2 - 33100 UDINE
zona TERMINAL NORD di Udine
t/f 0432.520179
e-mail: udine@usarcifriuliveneziagiulia.it
e-mail: usarciudine@libero.it
web: www.usarcifriuliveneziagiulia.it

EMILIA ROMAGNA

Bologna
Via della Lame, 102 - 40122 (BO)
Via Pietro Lianori 16B (BO)
t +39 051 5288601 f +39 051 728906
T +39 051 252837 f +39 051 243456

Forlì
Piazzale della Vittoria, 1 - 47100
t +39 0543 29499 f +39 0543 25315
e-mail: usarci@aruba.it

Modena
Via Emilia Ovest, 775 - 41100
t +39 059 893111 f +39 059 828097
e-mail: daniela.bortoli@lapam.eu
Via F. Malavolti, 27 - 41122
t +39 059 418111 f +39 059 418199
e-mail: pmichelini@mo.cna.it

Reggio Emilia
Via Previdenza Sociale, 5
42124 Reggio Emilia (RE)
t +39 0522 273535 f +39 0522 273535
e-mail: info.reggio@lapam.eu

Rimini
Via Caduti di Marzabotto, 31 - 47922
t +39 0541 791778 f +39 0541 778315
e-mail: info@asarcorimini.com

Imola
Via Amendola, 56/D - 40026
t +39 0542 42112 f +39 0542 44370
e-mail: pmazzoni@confartigianatoimola.com

Ferrara
Via del Commercio, 48 - 44123
t 0532.465720 f 0532.469217
e-mail: info@afarc.it

LAZIO

Roma
Via delle Sette Chiese, 144 - 00145
t +39 06 51435215 f +39 06 51606147
e-mail: usarci.roma@usarci.it
web: www.usarciroma.it

UMBRIA

Terni
Zona Fiori, 116 - 05100 Terni
t +39 0744 420289 f +39 0744 436484
e-mail: info@usarcicentro.it
web: www.usarcicentro.it

ABRUZZO

Teramo
Via del Castello, 58 - 64100 Teramo
t 391.31.56.117
e-mail: info@usarciteramo.com
web: www.usarci-teramo.it

Pescara e Chieti
Via Del Circuito, 100
(Angolo via Monte Siella) - 65124
t +39 085 295294 f +39 085 8673845
e-mail: segreteria@usarcipescara.it
pec: consulenza@pec.usarcipescara.it
web: www.usarcipescara.it

TOSCANA

Firenze
Via Guglielmo Pepe, 47 - 50133
t +39 055 677862 f +39 055 671392
e-mail: usarci.firenze@usarci.it web: www.usarcifirenze.it

Siena - Arezzo - Grosseto
Via Senese, 145 - 53046 Poggibonsi Siena
e-mail: info@sarcot.it, web: www.sarcot.it

MARCHE

Ancona
Via Sbrozzola, 17 - 60027 - Osimo (AN)
t 335.7595217
e-mail: info@usarcimarche.com
sito web: www.usarcimarche.com

Ascoli Piceno
Via Pasubio 36
63074 - San Benedetto del Tronto
(presso Centro Studi e Formazione)
t 0735757244
e-mail: info@usarcimarche.com
sito web: www.usarcimarche.com

Pesaro
Via della Campanara, 3, 61122 Pesaro
(presso EVO Solution Group), t 0721401175
e-mail: info@usarcimarche.com
sito web: www.usarcimarche.com

Macerata
Via L. Einaudi, 176
(presso Centro Studi e Formazione)
62012 - Civitanova Marche
t 0733775508
e-mail: info@usarcimarche.com
sito web: www.usarcimarche.com

MOLISE

Isernia
c/o Autofox di Volpe Felice
S.S. 85 Km. 33,200 Monteroduni - 86070
e-mail: segreteria@usarcimolise.it
web: www.usarcimolise.it

CAMPANIA

Napoli
Piazza Garibaldi 49 - 80142 Napoli
t +39 081 7613541 f +39 081 7613373
e-mail: lanarcusarci@virgilio.it
web: www.usarcilanarc.it

Avellino
Via Francesco Tedesco, 244
83100 Avellino
t +39 0825 756220 f +39 081 7613673
e-mail: lanarcusarci@virgilio.it

PUGLIA

Bari
Via Salvatore Matarrese, 4 , 70124 Bari
t / f 080.5616976
e-mail: usarcibari@usarcibari.it
web: www.usarcibari.it

CALABRIA

Cosenza
Via Mario Mari, 16 - 87100 Cosenza
tel. + 39 0984 23729
e-mail: usarci.cosenza@usarci.it
studioltio@gmail.com

Reggio Calabria
Usarci c/o Via Risorgimento,
41 Catona 89135 Reggio Calabria
t +39 0965 303037 f +39 0965 304063
cell 328 0441003

Settingiano (CZ)
Via Bambin Gesù, 3
88040 Martelletto di Settingiano (CZ)
tel. 338 6712841
e-mail: usarcicz@virgilio.it

SICILIA

Messina
Piazza E. Castronovo, 11/12 98121

Catania
Via Madonna dell' Aiuto, 17/C
95024 Acireale (CT)
t +39 095 7647583 f +39 095 7647583
e-mail: usarci.catania@usarci.it
www.usarcicatania.it

NUOVO SUV PEUGEOT 3008

MAI UN SUV SI È SPINTO COSÌ LONTANO



NUOVO PEUGEOT i-COCKPIT® / ADVANCED GRIP CONTROL® / ADVANCED DRIVER ASSISTANCE SYSTEMS

Scopri una concezione di guida unica al mondo, su peugeot.it



PEUGEOT RACCOMANDA TOTAL

Valori massimi ciclo combinato, consumi: 6,0 l/100 km; emissioni CO₂: 136 g/km.

NUOVO SUV PEUGEOT 3008 BlueHDi 120 S&S con 3D Connected Navigation

Tua a 299 € al mese. TAN 1,99% Taeg 3,77%

Ai soci USARCI FERGIA Automobili offre in omaggio, sull'acquisto di Nuovo Peugeot 3008, il 3° anno di garanzia con chilometraggio illimitato!

Esempio di leasing per possessori Partita IVA su Nuovo SUV 3008 Business BlueHDi 120 S&S con 3D Connected Navigation, prezzo promo € 20.000 (IVA esclusa, messa su strada e IPT escluse), in caso di permuta o rottamazione di un veicolo. Primo canone anticipato € 4.466,22 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni successivi mensili da € 299,06 + IVA e possibilità di riscatto a € 4.170,49 + IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 1,99% isc 3,77%. Includere nel canone Spese di Gestione contratto (che ammontano a 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi Peugeot Efficiency (Estensione di garanzia e contratto di manutenzione ordinaria per 5 anni o fino a 100.000 km, importo mensile del servizio € 29,37 + IVA) e Unique (Antifurto con polizza furto e incendio - PrVa, importo mensile del servizio € 26,92 + IVA). Offerta valida fino al 31/03/2017. Salvo approvazione Banca PSA Italia S.p.A. Fogli informativi presso la Concessionaria.



MOTION & EMOTION

PEUGEOT

FERGIA Automobili VICENZA: Via del Commercio, 48 (zona fiera) - Tel. 0444 390300
info@fergia.it - www.fergia.it

Digitalizzazione, che stress

Digitale, tendenza e moda o vera necessità? Anche nel settore delle attività per gli agenti non si fa che parlare di tecnologia. Affrontiamo questo argomento ormai molto spesso nelle pagine del nostro giornale, sia dal punto di vista dell'aggiornamento professionale sia dal punto di vista del rapporto di agenzia, come gestione dei clienti, del rapporto con le mandanti, della gestione delle attività burocratiche legate a fisco e previdenza.

La tecnologia, insomma, invade le nostre vite, con frustrazione per chi si trova a rincorrere i continui nuovi strumenti, con una sorta di febbrile euforia per chi si muove con disinvoltura in questo mondo.

Il mercato della vendita è oggi indissolubilmente legato al web e sempre più persone si rivolgono ad internet e ai social media per reperire informazioni ed acquistare prodotti e servizi e di conseguenza anche le operazioni di marketing utilizzano gli strumenti di queste piattaforme. Così l'agente non può prescindere dalla conoscenza e dall'utilizzo di questi strumenti per operare con credibilità e successo nel mercato.

Il concetto di digitale nel lavoro di agenzia deve essere inteso come l'insieme di supporti tecnologici avanzati volti a facilitare ed implementare, migliorandole, le attività lavorative quotidiane.

Se il mercato è travolto dalla digitalizzazione, l'importante è, però, non farsi travolgere, rischiando di perdere il contatto con la realtà e orientando tutta la propria attività professionale all'"efficienza digitale".

In questo numero, i consigli e le indicazioni dei nostri collaboratori (formatori, esperti di tecnologia, agenti maturi), che speriamo possano offrirvi sull'argomento prospettive diverse.

Mara Bisinella
Direttore responsabile



1. 2017

Periodico trimestrale d'informazione degli agenti e rappresentanti di commercio italiani

Anno 21, n. 01 – 15 marzo 2017

Prezzo per copia euro 1,25 – prezzo abbonamento annuo di 4 numeri euro 5,00.

Editore USARCI VICENZA
largo G. Perlasca, 9 - 36061
Bassano del Grappa (VI)
t/f 0424.382329
e-mail: info@usarcivicenza.it

Direttore Responsabile: Mara Bisinella

Impaginazione e grafica: Archiplus Thiene (VI)
Tipografia: Grafica Fantinato srl - Romano d'Ezzelino (VI)

Comitato di Redazione: Massimo Azzolini,
Giancarlo Bonamenti, Daniela Da Campo
Alberto Ferracin, Pietro Lunardi

Hanno collaborato a questa edizione:

Pietro Albertelli
Massimo Azzolini
Mara Bisinella
Giancarlo Bonamenti
Alberto Bulzatti
Davide Caropreso
Mauro Cason
Daniela Da Campo
Giovanni Di Pietro
Raffaella Ferraro
Enrico Girardi
Luca Lombardini
Andrea Mortara
Roberto Munaretto
Carlo Pelanda
Patrizia Ravanelli
Fabrizio Tagliabracci

Per comunicazioni ed osservazioni sui testi: info@usarcinotizie.it

Si prega di indicare nella comunicazione la provincia di residenza e l'associazione di appartenenza

SOMMARIO

Primo piano

Auto, petizione con raccolta firme	6
Open Day Usarci	
Azione di protesta per la deducibilità dell'auto	
AEC e la contrattazione collettiva	7

L'agente

L'agente e "4.0 Industry"	8
Agente, evoluzione di un ruolo	9

Formazione

Quando la professione è identità	10
La resilienza	11

Fisco

Regime di cassa per imprese a contabilità semplificata	12
Novità fiscali	13

Previdenza

Le sedi Enasarco in Italia	14
Enasarco, segnalazione recupero crediti	15

L'Esperto risponde

I vostri quesiti	16
------------------	----

Contratto d'agenzia

Documentazione in regola per tutelare i propri diritti	17
Gravidanza e puerperio negli AEC	17
Attività di agenzia in forma societaria	18
Attività di incasso, è prevista un'indennità ?	19

Nuove tecnologie

SPID, meno burocrazia e più digitalizzazione	20
--	----

Economia

Piccole imprese, diamogli credito	21
-----------------------------------	----

Auto

Rottamazione parziale per le multe	22
Aumentano gli importi delle multe	22

Inglese

IT Glossary	23
-------------	----

Invenzioni, tecnologie, curiosità

24

Agenti a tavola

Il brodetto di pesce all'abruzzese	26
Tortelli di zucca mantovani	26

Salute

Come risolvere il mal di schiena al volante	28
---	----



Petizione con raccolta firme

È stato altresì deciso per l'avvio di una petizione con la raccolta firme sulla **annosa questione fiscale delle autovetture, sia per la percentuale che per il limite di deducibilità.**

È stato elaborato un "format" da firmare e ritornare alla Federazione Nazionale che trasmetterà il materiale raccolto alle autorità competenti.

Le sedi Usarci territoriali si occuperanno fisicamente della raccolta firme, pertanto invitiamo tutti i soci Usarci a recarsi presso la propria sede locale per apporre la firma.

Usarci Open Day il 19 maggio 2017

A titolo promozionale porte aperte **anche agli agenti non associati Usarci** che potranno usufruire e "testare" la professionalità dei nostri esperti in ambito legale, fiscale e previdenziale a titolo completamente gratuito.

Per dare maggior enfasi e risalto all'iniziativa, anche per una più ampia comodità degli interessati, **l'intera settimana dal 15 al 20 maggio** sarà dedicata all'evento. Pertanto se avete colleghi ancora non associati Usarci potete fornire questa informazione.

Azione di protesta per la deducibilità dell'auto

Durante la recente riunione presso la Federazione Nazionale di tutti i presidenti delle sedi Usarci provinciali è stato deciso di attuare una azione di protesta per il mancato inserimento della nostra categoria nel diritto al 140% per la deducibilità dell'acquisto dell'auto nell'anno 2017.

E' stata pertanto inviata una lettera via posta a tutti i parlamentari di Camera e Senato, anticipata via mail, lamentando quanto avvenuto e chiedendo che dopo vent'anni ci sia almeno la rivalutazione Istat dei valori di deducibilità.



UNIONE SINDACATI AGENTI E RAPPRESENTANTI COMMERCIO ITALIANI

FEDERAZIONE NAZIONALE
Via delle Sette Chiese 144 - 00145 ROMA
Tel. 06 51435215 r.a.
Fax 06 51606147
e-mail federusarci@usarci.it

Prot. /17
Roma - Data timbro postale

Onorevole TITOLO
NOME COGNOME
CARICA
Senato della Repubblica
Piazza Madama
00186 - Roma

Con estremo disappunto e rammarico, USARCI, sindacato degli agenti e rappresentanti di commercio italiani, di cui ho l'onore di essere il presidente, in rappresentanza dei 250.000 agenti, ha dovuto prendere atto che la Categoria è stata esclusa nell'anno 2017, a differenza di quanto invece avvenuto nell'anno 2016, dal beneficio della deducibilità del 140%, per quello che è sostanzialmente il nostro vero bene strumentale quale l'autovettura.

In realtà era questo un modo per sanare una grave ingiustizia.

Ormai da troppi anni siamo a richiedere che il limite dei vecchi 50 milioni di lire, fermo ormai dal lontano 1997, venga almeno attualizzato Istat.

Oltretutto la stessa norma di legge, cioè l'art. 164 del D.P.R. 22 dicembre 1986 n.917, prevede espressamente la possibilità di adeguare tale valore alla rivalutazione monetaria.

Come da prospetto nel retro della presente, gli attuali € 25.822,84+iva diventerebbero € 35.919,57+iva.

Chiediamo quindi che un importo arrotondato di € 36.000+iva possa ritenersi equo e rappresentare un limite accettabile, tanto più che visto i precedenti, sarebbe probabilmente una somma che rimarrebbe inalterata per tanti futuri anni.

La nostra non è quindi una richiesta di privilegio ma al contrario di sanare un vizio ingiustificato che penalizza una Categoria di operatori economici che intermedia quasi il 70% del PIL italiano, che percorre mediamente 50/60.000 chilometri l'anno e che quindi merita un adeguato rispetto e considerazione.

Con l'auspicio che quanto sottoposto possa essere motivo di attenzione e di un approfondimento in un nostro incontro siamo a porgere i migliori saluti.

Il Presidente
Umberto Minzzy
Umberto Minzzy



Nel precedente articolo abbiamo esaminato alcuni aspetti relativi alle difficoltà di rapporto tra mandante ed agente, dovute alla contrapposizione di opposti interessi. La mandante, inoltre, quasi sempre, cerca di prevaricare l'agente considerandolo un proprio sottomesso, ma non sotto l'aspetto economico. Infatti, quando i diritti sono richiamati dall'agente, la risposta è: sei un lavoratore autonomo.

È difficilissimo far comprendere sia alle mandanti che all'agente un concetto semplicissimo: non è la mandante che offre lavoro all'agente, ma è l'agente che procura lavoro alla mandante.

Raramente la preponente investe sull'agente. Un listino, alcune foto, pochi campioni, sono gli strumenti messi a disposizione, con l'incarico di promuovere i propri prodotti, dopo aver sottoscritto contratti così pieni di cavilli e così contorti, da non essere paragonati nemmeno ai trattati internazionali.

Nella pratica è il venditore agente che investe sull'azienda tempo, denaro, capacità, professionalità, rischio, per procacciare nuovi clienti alla preponente e vendere i suoi prodotti. Solo successivamente, se l'impegno dell'agente è stato costante, se la sua capacità è stata premiante, se la sua professionalità è stata al passo con i cambiamenti del mercato, solo allora, dopo diversi mesi, vedrà premiato il suo lavoro con le provvigioni, sempre ammesso che la mandante rispetti i pagamenti.

Se invece il venditore non riesce nell'intento di vendere alcunché, vuoi perché il prodotto non è appetibile, vuoi perché i costi sono fuori mercato, vuoi perché il prodotto non rispetta le aspettative, chi ci rimette? Solo l'agente! Alla mandante non è costato nulla.

Purtroppo questo è un concetto difficile da far comprendere agli stessi agenti, mentre la controparte è consapevole di tutto questo e approfitta della situazione sapendo che il mercato è pieno di venditori. Sarebbe sufficiente prendere coscienza di questo aspetto per rafforzare la nostra posizione e diventare i veri imprenditori di noi stessi.

Gli anni passano, il mondo si evolve e cosa si inventano le mandanti? Il patto di prova, una clausola anacronistica, surreale, irrazionale, se trasportata nel mondo della vendita.

È stato purtroppo necessario inserirla negli AA.EE.CC. per regolamentarne e limitarne

Accordi Economici, la contrattazione collettiva è sempre attuale?

l'abuso, in considerazione del fatto che giuridicamente è stata ritenuta lecita in più di una occasione, rimarcando ancora una volta la scarsissima conoscenza che hanno i giudici della attività dell'agente commerciale.

In realtà a cosa serve il periodo di prova?
Il periodo di prova dovrebbe servire a valutare l'operato di entrambe le figure, datore di lavoro e lavoratore; nella realtà serve solo alla mandante.

Il contratto di agenzia potrebbe farne a meno, anzi dovrebbe essere vietato perché contrasta con la logica del rapporto. Infatti, il patto di prova trova la sua giustificazione nel lavoro dipendente, serve a valutare se il tornitore, il saldatore, il falegname, posseggono le capacità richieste, e nel momento in cui il lavoratore subordinato supera il periodo di prova, diventa quasi impossibile licenziarlo per una serie di garanzie contrattuali previste per legge e/o per CCNL. Al contrario, nel contratto di agenzia questo limite non esiste. Il contratto può essere rescisso in qualsiasi momento senza bisogno di giusta causa o giustificato motivo.

Allora qual'è l'utilità di questo ulteriore espediente?

A nulla, o meglio, ancora una volta a favorire le mandanti e metterle nella possibilità di risolvere il rapporto senza alcun onere. Anzi, mentre nel lavoro dipendente il lavoratore ha comunque ricevuto il salario per il lavoro effettivamente prestato, ed ha comunque diritto anche al TFR, l'Agente, al contrario, riceverà esclusivamente le provvigioni su quel poco di venduto, anche se l'impegno e le spese sono state notevoli. Ben sappiamo che nel lavoro autonomo i primi tempi costituiscono un investimento sul futuro e che spesso occorrono anni per portare a regime un mandato e portare quel contratto al break even point.

Facciamo un banale esempio.

L'agente sottoscrive un mandato dove si prevede un periodo di prova di sei mesi (generalmente durata massima del patto). L'agente inizia il suo lavoro, procura nell'arco dei sei mesi dieci nuovi clienti. Prima che il termine scada, la mandante recede senza alcun preavviso e, si sostiene, senza riconoscere all'agente alcuna indennità. A questo punto l'azienda riaffida il mandato ad un altro venditore il quale apporta altri dieci nuovi clienti; così in un anno la mandante si ritrova un certo numero di clienti a costo zero.

A mio parere, il patto di prova nel contratto di agenzia dovrebbe essere condannato dalla Corte Europea. La normativa 653/86 è imperativa sia nel preavviso (art. 15: "le parti non possono concordare termini più brevi", e pertanto minimo l'agente avrebbe comunque diritto ad un mese di preavviso) sia sulle indennità di cessazione rapporto (artt. 17 e 19 della direttiva stessa: "le parti non possono derogare, prima della scadenza del contratto, agli articoli 17 e 18 a detrimento dell'Agente commerciale").
Pertanto si ritiene che anche in caso di patto di prova, l'agente ha comunque diritto minimo ad un mese di preavviso, oltre alle indennità di fine rapporto.

Giustamente l'AEC prevede che il patto di prova possa essere applicato solo sul primo contratto, anche nel caso di contratti diversi a tempo determinato. La sfrontatezza e l'ingordigia delle nostre mandanti pretendevano la possibilità di inserirlo su ogni contratto.

Occorre tener a mente che gli articoli 1746 e 1749 cc. prevedono che entrambe le parti, agente e mandante, devono agire reciprocamente con lealtà e buona fede.

Cos'è la buona fede?

"La buona fede (dal latino bona fides) comporta la convinzione genuina del soggetto di agire in maniera corretta: cioè senza malizia e nel sostanziale rispetto delle regole (anche non scritte) e degli altri soggetti. La buona fede implica quindi l'assenza della consapevolezza del danno che eventualmente si sta procurando ad altri o del fatto che si sta contravvenendo a delle regole o che le si sta nei fatti aggirando." Dov'è la buona fede in una preponente che pretende il patto di prova su ogni contratto? Dov'è la buona fede di una preponente che modifica costantemente la zona, riduce le provvigioni, sottrae i clienti, controlla ogni movimento, occultata gli ordini?

Purtroppo vi è da constatare che la buona fede è solo una chimera. La dignità anche nel rapporto di lavoro non è più un valore, non vi sono più ideali che fanno da traino al raggiungimento della meta, ma solo ambizione. È giusto essere ambiziosi, ma esserlo senza avere degli ideali trasforma tutto l'operato in puro e solo arrivismo.



Giovanni Di Pietro
Vicepresidente vicario
della Federazione Nazionale Usarci

Agenti di commercio e la quarta rivoluzione "4.0 industry", innovare per competere

Quale sarà lo scenario che si verrà a delineare tra cinque anni nel mondo della vendita?

Questa è una domanda appassionante, certo nessuno possiede la fatidica sfera di cristallo, ma le tendenze, le propensioni e la tecnologia continuano a modificarsi.

Anche l'agente di commercio sarà partecipe di questo forte cambiamento. Quali sensibilità dovranno essere affinate e quale sarà la tendenza di modificazione del ruolo sottoposto ad un continuo riassetto?

Osservando gli sviluppi che hanno interessato la categoria negli ultimi decenni, l'agente ha modificato la sua esistenza in modo radicale. Negli anni 80 era ancora considerato un raccogliitore di ordini, sulla soglia del nuovo millennio il suo ruolo si è trasformato in consulente del cliente, cioè colui il quale individua soluzioni precise per il cliente, sostenuto da una profonda conoscenza del prodotto e delle performance dello stesso.

Oggi, con l'avvento della vendita in e-commerce, via internet, la situazione si modifica giorno per giorno, bene da una parte, perché il cliente può aggiungere prodotti al carrello in qualsiasi istante della giornata. Attenzione, il cliente aggiunge al carrello a quali condizioni: riconosca il prodotto e attribuisca un valore tale, da confermare l'acquisto. Tutto ciò avviene se il cliente preventivamente è stato informato, ha avuto modo di partecipare ad una presentazione, ha toccato il prodotto, l'ha annusato, l'ha assaggiato, l'ha visto e attraverso un suono emesso ha provato emozione. Questo avviene attraverso principi che si manifestano con applicazione profilate del marketing.

Dall'altra parte esiste una componente umana, un rapporto fiduciario che si instaura tra agente

di commercio e cliente, dalla stretta di mano, all'interessamento, alla serietà, ecc. tutti valori espressi tra persone sostenuti dai criteri empatici.

Nel frattempo la digitalizzazione avanza, l'agente di commercio non può partecipare alla guerriglia quotidiana da solo, l'azienda mandante deve assicurare tutto il supporto dalle retrovie. Oggi siamo in un mondo caratterizzato da queste forti accelerazioni, bene, allora l'azienda in primis deve adeguarsi in modo rapido e reattivo, stilare delle strategie, rendere tutta l'azienda efficiente. Ponendo massima attenzione al dipartimento commerciale, si perché soprattutto nella nostra patria, in un periodo di sovra offerta, l'azienda deve ragionare nel migliorare e rendere efficiente i "processi", fare in modo di conquistare vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza.

Il provvedimento governativo, noto come legge Calenda, ossia la "4.0 Industry", propone vantaggi importanti di iper ammortamento per le aziende attente all'innovazione, attraverso l'adeguamento e potenziamento digitale dei processi aziendali.

Immaginiamo la quotidianità dell'agente di commercio quanto maggiormente produttivo potrebbe essere se: l'ordine e la sua compilazione venisse eseguita in tempo reale; le risposte da vari dipartimenti interni, ufficio tecnico, contabilità, magazzino fossero reperite con tempi di attesa zero; documenti, progetti, rettifiche, campagne, portafoglio ordini fossero tutti consultabili senza perdere tempo. Che meraviglia! Quanto tempo avrebbe l'agente di commercio per informarsi delle nuove applicazioni e tecnologie digitali, del prodotto, di coltivare relazioni con i clienti e con i non clienti, inviare immediatamente informazioni preziose verso l'azienda.

Da un nostro studio condotto su un campione di cento agenti di commercio e una dozzina di aziende, risulta che l'agente vecchio stile dedica nel quotidiano circa il 30% del suo tempo alla vendita, la rimanenza viene destinata in buona parte anche ad attività, quota parte definibili non a valore di cui anche sprechi, tali sprechi sono generati da obsolescenza organizzativa aziendale. Questa ultima categoria di attività penalizza fortemente la competitività, rallentando tutti i flussi verso il cliente e favorisce unicamente la concorrenza organizzata.

Se l'azienda si sottoponesse a revisione delle performance dei processi si potrebbero raggiungere valori stimati prossimi al 50% del tempo dedicato alla vendita. Quale conseguenza? Maggiori introiti in termini di provvigioni per l'agente di commercio, accrescimento della conoscenza, l'azienda usufruirebbe del vantaggio competitivo e relativo incremento delle vendite. Non da sottovalutare, questa tesi.

Quindi diffondiamo il fatto che è assolutamente necessario innovare nei fatti e non nelle parole in azienda, la quale deve coinvolgere opportunamente tutti i collaboratori che la animano. In generale le aziende, oggi più che mai hanno bisogno di idee, nulla di più semplice, sono illuminazioni reperibili anche dai collaboratori interni e soprattutto dagli esterni, cioè gli agenti di commercio, in contatto quotidiano con i mutamenti del loro specifico mercato.

Pertanto questi se posti nelle condizioni operative adeguate, garantiscono continuità dei flussi economici per le aziende mandanti e la sopravvivenza della specie.



Roberto Munaretto

Agente, evoluzione di un ruolo

Negli ultimi anni del secolo, l'attività dell'agente di commercio ha subito un radicale cambiamento, non più solo uomo di vendita ma piccolo imprenditore. L'agente sarà scelto dalle imprese, nel prossimo futuro, per la professionalità e per le competenze che gli permettano di interagire con le strategie aziendali, sia nella produzione, che nel marketing. L'agente di commercio dovrà essere un professionista con le capacità di consolidare il mercato, un professionista-imprenditore che abbia il profilo ridisegnato come il mercato globale richiede.

L'agente moderno è comunque un uomo che gestisce lo scambio in modo professionale. Il grosso cambiamento sta nell'acquisizione di abilità di tipo tecnico e nelle conoscenze allargate e trasversali alla trattativa di vendita. Ma le competenze allargate comportano inevitabilmente l'aggiornamento, che è un elemento di grande responsabilità dell'uomo di vendita.

Le aziende mandanti dovranno fornire sempre più un supporto tecnico, ma il grosso del lavoro d'impostazione e di aggiornamento è nelle mani dell'agente stesso. È fondamentale che chi svolge l'attività di agente di commercio, si renda conto che non è solo prestando attenzione ai fatturati, che si ottengono i risultati sperati, ma è gestendo con attenzione e oculatezza gli investimenti (auto, computer ecc..) e le spese (trasferte, benzine ecc..), che si possono migliorare gli obiettivi di redditività.

L'agente sarà sempre più il manager della propria zona operativa che, sulla base di obiettivi seri e raggiungibili, organizzerà il proprio lavoro



in modo da gestire la clientela acquisita e avere attenzione alla nuova clientela da acquisire. Il controllo della redditività dei clienti sarà competenza dell'agenzia di zona che dovrà, inoltre, adottare le azioni necessarie al raggiungimento degli obiettivi prefissati. L'agenzia si occuperà dell'istruzione del personale dei clienti, trasmettendo agli stessi, le conoscenze e le argomentazioni utili per rivendere i prodotti.

L'agenzia sarà un "comunicatore" verso la clientela ed un importantissimo strumento di informazione delle aziende rappresentate, perché è la fonte più tempestiva ed attendibile riguardo ai clienti, alla concorrenza e all'andamento del mercato.

Queste premesse indicano chiaramente la necessità di percorrere la via del rinnovamento. Ciò comporta momenti di difficoltà e di molto impegno. I futuri successi sono legati alla capacità di superare le inerzie, provocate dall'orgoglio generato dai passati successi, e nell'acquisire le abilità aggiunte, necessarie ad adeguare la preparazione alle esigenze della domanda. Il mercato offre una domanda mutata qualitativamente e quantitativamente, e l'offerta è molto aggressiva. Lo scambio dei beni è caratterizzato da una diversa relazione tra domanda e offerta. **Il consumatore è diventato acquirente di beni e soprattutto di servizi ed è sempre più informato, attento ed esigente.** La conseguenza è la necessità di affrontare questo mutato mercato con una più moderna organizzazione. Chi non si adeguerà sarà destinato a soccombere.

Davide Caropreso

**L'agenzia sarà un
"comunicatore"
verso la clientela ed
un importantissimo
strumento di
informazione
delle aziende
rappresentate**

Man at work, quando la professione è identità

Uomini e lavoro, un binomio indissolubile, un luogo, un tempo, uno "stato dell'essere" dove i maschi si riconoscono, l'attività professionale che fa parte integrante della propria identità.

Gli uomini si riconoscono per quello che fanno, più che per quello che sono, e ciò che fanno dice molto di loro, quindi più sono in grado di fare e di realizzare, più il loro lavoro è socialmente riconosciuto, più loro si sentono importanti, riconosciuti ed accettati.

Se fai un lavoro importante sei in gamba, se guadagni molto sei davvero in gamba, se i tuoi dipendenti ti stimano, gli amici ti invidiano ed ammirano sei davvero ok.

Facile capire come la perdita del lavoro o il fallimento dell'azienda diventa una "crisi" che per qualcuno è insuperabile.

Gli uomini si riconoscono per quello che fanno, più che per quello che sono

Il 2016 è stato l'anno in cui si è verificato il maggior numero di suicidi, dove gli imprenditori superano i disoccupati ed il laborioso Nordest è al primo posto di questa triste classifica, probabilmente per il fatto che lì c'è una visione del lavoro "che riempie l'esistenza", in cui vita personale e professionale si fondono senza riuscire ad essere distinti... e distanti.

Ci sono uomini che sono in grado di reagire alla perdita del lavoro, che hanno la forza psicologica e le competenze per rimettersi in gioco e trovare un'altra opportunità professionale, una nuova collocazione sociale, altri che non hanno strumenti né capacità per trovare un nuovo lavoro e quindi vivono una situazione di profondo disagio e dolore.

Per quegli uomini che sono inseriti in una "rete sociale" che è in grado di offrire sostegno affettivo ed opportunità lavorative diventa relativamente semplice reinventare la propria esistenza professionale, ma se non si è inseriti in un contesto di sostegno affettivo (soprattutto) e di persone che sono in grado di aiutarci nel trovare un nuovo lavoro le giornate diventano maledettamente in salita, il futuro incerto e pauroso. Ci sono momenti di profonda solitudine, che gli uomini sono chiamati ad affrontare.



Mauro Cason
www.maurocason.it

La resilienza

Quando vedi tutto nero la cosa più saggia da fare non è continuare a dirti che è buio ma chiederti dove sia luce.



Sembra un proverbio cinese o una frase Zen, e magari lo sarà pure, ma in realtà è una mia personale riflessione per spiegare perché è importante la resilienza.

La frase racchiude l'essenza del *coaching* che, prendendo spunto dalla maieutica socratica, insegna che l'unico modo per trovare ottime risposte è farsi eccellenti domande e in secondo luogo perché ci invita ad andare verso un obiettivo (la luce) e non a scappare da qualcosa (il buio).

Per fare questo dobbiamo allenare un'abilità che, in misura minore o maggiore (o meglio più o meno allenata), abbiamo tutti: **la resilienza**.

Volendo essere tecnici, una buona sintesi per descrivere la resilienza potrebbe essere: *"capacità di far fronte alle difficoltà riorganizzando positivamente la propria vita rimanendo sensibili alle opportunità esistenziali positive"*.

Qui verrebbe da dubitare che si tratti di uno slogan del solito "fanatico" dell'ottimismo in preda agli effetti di qualche calumet della pace o altra sostanza da nostalgico hippy.

In realtà il resiliente non è beato tra le nuvole a sognare un mondo migliore nel frattempo dimenticando di viverlo. Al contrario è **in campo a vivere la vita consapevole che non tutto potrà andare come desidera, ma metterà in atto delle strategie per superare nel modo migliore gli eventi difficili!**

Si tratta in sostanza di un modo di affrontare la vita funzionale al *problem solving*.

Come tutte le abilità va allenata perché possa sorgere spontaneamente in caso di bisogno. Infatti non possiamo pensare che, se la nostra tendenza quotidiana è vedere solo quello che non va, nel momento del bisogno il nostro sguardo sia obiettivo e quindi in grado di percepire anche ciò che funziona.

È come nello sport: la tecnica si allena prima della

prestazione, durante la gara l'energia psichica deve essere tutta concentrata sulla gestione del momento, dell'imprevisto, per permetterci di agire al meglio. Lo sa bene chi fa sport da combattimento, la scherma o anche il tennis, insomma quando devi essere rapido nel dare una risposta non puoi pensare a come fare la tecnica, deve essere incarnata in modo che esca spontaneamente.

Lo stesso vale per la resilienza, va allenata ogni giorno cercando di orientare il nostro sguardo verso la foresta che cresce e non rimanendo solo sull'albero che cade. Purtroppo i mass-media non ci aiutano perché per attirare la nostra attenzione fanno che è più semplice farci vedere ciò che ci minaccia, attivando il nostro sistema di attacco-fuga.

Ma se siamo obiettivi ci rendiamo conto che sono molto più gli alberi che crescono che quelli che cadono. Quando aumentano di molto gli alberi che cadono di solito c'è lo zampino dell'uomo.

Quindi non aspettiamo che qualcuno ci porti magicamente la resilienza a casa, alleniamola un po' tutti i giorni. Il nostro sistema nervoso centrale è plastico e si adatta agli stimoli che gli diamo e così le nostre risposte comportamentali.

Anche il nostro corredo genetico non è immobile, risponde agli stimoli che gli diamo.

Quindi non ci sono scuse. **Sta a noi decidere se continuare a subire il buio o reagire sviluppando una grande sensibilità per la luce.**

Qui però entriamo nel campo della *motivazione* di cui ne parleremo in futuro.

Regime di cassa per imprese in contabilità semplificata

La Legge di Bilancio 2017 ha modificato il regime di tassazione delle imprese in contabilità semplificata. Per questi soggetti, a partire dal 2017, la determinazione del reddito imponibile non avverrà più secondo il principio di «competenza» ma sarà invece applicabile (obbligatoriamente) il principio di «cassa».

I soggetti interessati sono tutti coloro che adottano il regime di contabilità semplificata ossia gli imprenditori individuali, le imprese familiari e le società di persone che nell'anno precedente abbiano conseguito ricavi non superiori ad € 400.000 nel caso di attività di prestazione di servizi (gli agenti rientrano in questa casistica) oppure € 700.000 negli altri casi (attività di produzione/scambio di beni).

Il principio di cassa prevede che, per determinare il reddito imponibile, si tenga conto esclusivamente dei ricavi incassati e delle spese sostenute (pagate) dal 01/01 al 31/12, a prescindere dalla loro competenza temporale. Per il primo anno di applicazione del regime di cassa, per quanto riguarda le fatture emesse nel 2017 di competenza 2016 esse verranno tassate seguendo il "vecchio" principio di competenza, quindi nel 2016. Dall'anno prossimo, invece, il regime di cassa opererà a regime e quindi eventuali fatture emesse nel 2018 ma riferite al 2017 verranno comunque tassate nell'anno in cui sono state incassate (nel 2018).

Le quote di ammortamento, le minusvalenze e le sopravvenienze passive, sebbene siano elementi tipici del "vecchio" principio di competenza, continueranno a permanere (e quindi a poter essere dedotte) nel calcolo del reddito.

Dal punto di vista pratico, sono state introdotte 3 alternative per mettere in pratica, dal punto di vista contabile/ fiscale, il principio di cassa:

1. Istituzione di 2 registri aggiuntivi (oltre ai registri Iva già in possesso), dove registrare incassi e pagamenti delle fatture di vendita e acquisto: per ogni fattura emessa/ricevuta sarà quindi rilevato il relativo ricavo/costo nei registri Iva e l'incasso/pagamento nei nuovi registri;
2. Mantenimento dei soli registri Iva vendite/acquisti, integrati con l'annotazione dei mancati incassi e pagamenti del trimestre nonché degli incassi/pagamenti ricevuti/effettuati nel trimestre ma riferiti a fatture emesse/ricevute nei trimestri precedenti;
3. Opzione per il regime di "cassa virtuale": tale regime prevede che vi sia una presunzione legale secondo la quale la data di registrazione dei documenti contabili coincide con quella in cui è intervenuto il relativo incasso o pagamento.

Si ricorda, infine, che il passaggio dal regime di competenza

a quello di cassa, per le imprese in contabilità semplificata, è obbligatorio. Tuttavia se un contribuente volesse continuare a determinare il proprio reddito «per competenza» può farlo optando per la tenuta della contabilità ordinaria.

Super-ammortamento 2017 Escluse Le Autovetture

È stato prorogato fino al 31/12/2017 il "super-ammortamento", cioè la maggiorazione del 40% sugli ammortamenti dei beni materiali strumentali nuovi acquistati dall'impresa.

Tuttavia non sono stati messi come oggetto della proroga i veicoli e gli altri mezzi di trasporto di cui all'art. 164, comma 1 lettera b) del TUIR. Tra questi vi sono anche le autovetture per gli agenti di commercio: pertanto non sarà più possibile usufruire del super-ammortamento sull'acquisto dell'auto nuova nel 2017, ma soltanto per l'acquisto di altri beni strumentali (telefoni, computers, tablet, ecc.).

Per questi altri beni strumentali, diversi dai mezzi di trasporto, è possibile usufruire ancora del super-ammortamento a condizione che essi siano nuovi e acquistati entro il 31/12/2017 oppure entro il 30/06/2018. In quest'ultimo caso è necessario che, per tali beni, al 31/12/2017:

L'ordine di acquisto sia già stato effettuato;

L'ordine sia stato accettato dal venditore;

Siano stati pagati acconti in misura almeno pari al 20% del costo di acquisizione.

Noleggio a lungo termine: aumento del canone annuo deducibile

Per gli agenti di commercio è stato aumentato il limite annuo di deducibilità del canone di noleggio a lungo termine degli autoveicoli, che passa da € 3.615 ad € 5.164.

Si ricorda che, dal punto di vista fiscale, le fatture ricevute per il noleggio dell'auto per gli agenti di commercio, sono così trattate:

Il canone di noleggio vero e proprio (chiamato in diversi modi all'interno della fattura: canone finanziario, canone di noleggio, ...) è deducibile, nella misura dell'80% fino ad un limite massimo su base annuale pari, dal 2017, ad € 5.164. Tale limite deve essere ragguagliato all'anno: ciò significa che, ad esempio, se il contratto di noleggio viene stipulato a inizio luglio, il limite massimo per quell'anno non sarà più pari ad € 5.164 ma ad € 2.582 (€ 5.164/12*6: vengono considerati i soli mesi dell'anno in cui ho usufruito del noleggio dell'auto, nell'esempio 6 mesi, da luglio compreso a dicembre);

Il "canone servizi" (chiamato anche canone operativo,

quota servizi, ecc.) è invece deducibile, sempre all'80%, senza alcun limite annuo.

Il nuovo "spesometro trimestrale" e la comunicazione trimestrale dei dati delle liquidazioni iva

Tra le novità fiscali 2017 vi è l'introduzione di nuovi adempimenti dichiarativi: il c.d. spesometro trimestrale e la comunicazione trimestrale dei dati delle liquidazioni periodiche Iva.

Con il nuovo spesometro trimestrale, i soggetti passivi Iva dovranno provvedere all'invio ogni 3 mesi dei dati di tutte le fatture emesse e ricevute nel trimestre. In particolare dovranno essere trasmessi, esclusivamente in via analitica (per lo spesometro annuale era invece possibile scegliere di trasmettere i dati in forma aggregata), per ogni fattura emessa o ricevuta, i seguenti dati:

Dati identificativi delle parti;

Data e numero della fattura;

Imponibile, aliquota e imposta applicata.

La comunicazione trimestrale dei dati delle liquidazioni periodiche Iva, invece, è un nuovo adempimento che è stato introdotto con la finalità di ridurre il gap tra il gettito Iva atteso dall'Erario e il gettito Iva effettivamente incassato. Si tratta, in buona sostanza, dell'obbligo di trasmettere telematicamente all'Agenzia delle Entrate, ogni 3 mesi, i dati delle liquidazioni Iva periodiche. In questo modo l'Agenzia avrà a disposizione la situazione debitoria/creditoria di ciascun soggetto passivo Iva in tempi molto brevi e sarà in grado di individuare tempestivamente eventuali pagamenti omessi, parziali o tardivi. Per questo motivo si consiglia puntualità del versamento dell'Iva periodica a partire dal 2017.

Rimangono esonerati sia dallo spesometro trimestrale sia dalla comunicazione dei dati delle liquidazioni periodiche Iva i contribuenti minimi e i contribuenti forfettari.

Enrico Girardi
dottore commercialista

Novità fiscali 2017

Rottamazione cartelle

È possibile pagare in maniera agevolata i ruoli affidati ad Equitalia dal 2000 al 2016. L'agevolazione consiste nell'annullamento di sanzioni e interessi di mora.

Sono sanabili i ruoli contenenti imposte dirette, IVA, contributi e imposte locali degli Enti che riscuotono tramite Equitalia.

La domanda deve essere presentata entro il 31/03/2017 a Equitalia indicando le cartelle che si vogliono sanare e la rateazione prescelta (max 5 rate da luglio 2017 a settembre 2018).

Il mancato pagamento anche di una sola rata fa decadere dall'agevolazione e rende impossibile anche chiedere la rateazione dei ruoli e/o proseguire con vecchie rateazioni.

Entro il 31/05/2017 Equitalia comunica gli importi da pagare che non potranno essere compensati con crediti d'imposta.

Equitalia sta inviando ai contribuenti

delle comunicazioni relative ai carichi pendenti e ai ruoli che le sono stati affidati nel 2016 ma non sono ancora stati notificati ai contribuenti.

In caso di rateazioni in corso va attentamente valutato se è più conveniente aderire alla rottamazione con pagamento molto ravvicinato o proseguire nella rateazione, soprattutto se a lungo termine.

Tax Day

La scadenza del 16/06 per il pagamento delle imposte scaturenti dalla dichiarazione dei redditi viene spostata al 30/06. Pertanto il pagamento delle imposte potrà avvenire entro il 30/06 senza alcun aggravio ed entro il 30/07 con maggiorazione dello 0,40%.

I.R.I.

Viene introdotta la possibilità per ditte individuali e società di persone in contabilità ordinaria di tassare con l'aliquota IRES fissa del 24% anziché con quella IRPEF progressiva (dal 23% al 43%) gli utili reinvestiti nell'impresa.

Comunicazioni IVA trimestrali

Viene introdotto l'obbligo di inviare telematicamente all'Agenzia delle Entrate l'esito delle liquidazioni IVA sia mensili che trimestrali. Le scadenze sono fissate al 31/05, 16/09, 30/11, 28/02. L'invio della dichiarazione annuale IVA è anticipato al 30/04 di ogni anno. Per la dichiarazione IVA relativa al 2016 l'invio è anticipato al 28/02/2017.

Elenchi Clienti/Fornitori

Anche per questi elenchi viene introdotto l'obbligo di invio trimestrale. In sede di prima attuazione, per l'anno 2017 gli invii saranno però solo 2: il primo il 25/07/17 ed il secondo il 25/01/18.

Fabrizio Tagliabracci
dottore commercialista

Enasarco, le sedi in Italia

Ecco un elenco della sedi Enasarco, suddivise per competenza territoriale

Ancona

(Ancona, Ascoli Piceno, Macerata, Pesaro)

Via Zara, 1 - 60123 Ancona

Telefono: 06/5793.3139

Fax: 06/5793.7011

Apertura al pubblico:

martedì 9:30-13:00/15:00-17:30

Bari

(Bari, Brindisi, Foggia, Lecce, Taranto, Potenza, Matera)

Via C. Rosalba, 47 - 70124 Bari

Telefono: 06/5793.3159 (dalle

10.00 alle 12.00 lunedì, mercoledì e giovedì) Fax: 06/5793.7012

Apertura al pubblico:

martedì 9.00 - 12.00/15.00-18.00

Bologna

(Bologna, Ferrara, Forlì, Modena, Parma, Piacenza, Ravenna, Reggio Emilia, Rimini)

Via Marco Polo, 14 - 40131 BO

Telefono: 06/5793.3167 (martedì e giovedì dalle ore 9.00 alle 11.00)

Fax: 06/5793.7013

Apertura al pubblico:

mercoledì 9.00-12.00/14.00-17.00

Brescia

(BS, Bergamo, Mantova, Cremona)

Via Creta, 54 - 25124 Brescia

Telefono: 06/5793.3145

Fax: 06/5793.7014

Apertura al pubblico:

martedì 9:00-12:30/15:00-17:30

Cagliari

(Cagliari, Sassari, Nuoro, Oristano)

Via del Mercato Vecchio, 1 - 09124 Cagliari

Telefono: 06/5793.3150

Fax: 06/5793.7015

Apertura al pubblico:

martedì 9:00-12:30 e 16:00-18:00

Catania

(Agrigento, Caltanissetta, Catania, Enna, Messina, Palermo, Ragusa, Siracusa, Trapani)

Via R. G. Castorina, 28 - 95128 CA

Telefono: 06/5793.3154

(lunedì e giovedì 09.00 - 12.00)

Fax: 06/5793.7016

Apertura al pubblico:

martedì 9.00-12.30/15.00-17.30

Catanzaro

(Catanzaro, Cosenza, Reggio Calabria, Crotona, Vibo Valentia)

Via 20 Settembre, 62 - 88100 CZ

Telefono: 06/5793.3170

Fax: 06/5793.7017

Apertura al pubblico:

martedì 9.00-13.00/15.00-18.00

Firenze

(Firenze, Arezzo, Siena, Pistoia, Grosseto, Prato, Livorno, Lucca, Massa Carrara, Pisa)

Via Panciatichi, 40 - 50127 Firenze

Telefono: 06/5793.3123

(tutti i giorni 9-14 escluso il mercoledì)

Fax: 06/5793.7018

Apertura al pubblico:

mercoledì 9.00-12.30/15.00-17.30

Genova

(Genova, La Spezia, Savona, Imperia)

Via P. Emilio Bensa, 2 - 16124 GE

Telefono: 06/5793.3129

Fax: 06/5793.7019

Apertura al pubblico:

martedì 9.00-13.00/15.00-18.00

Milano

(Milano, Lecco, Como, Sondrio, Lodi, Pavia, Varese)

Via dei Mercanti, 12 - 20121 MI

Si riceve nei giorni:

martedì 9.00 - 12.30/15.00 - 17.30

giovedì e venerdì 9.00 - 12.30

Telefono: 06 5793 3202

Fax: 06 5793 7020

Napoli

(Napoli, Benevento, Avellino, Salerno, Caserta)

Via Francesco Lauria - 80143 Napoli

(Centro Direzionale - Isola F/11)

Telefono: 06/5793.3100 e

06/5793.3101 (lunedì, mercoledì e

Sede Centrale

(Roma, Frosinone, Latina, Viterbo, Rieti)

Via Antoniotto Usodimare, 31

00154 Roma

Contact center: 199.303033

venerdì ore 9.00-12.00)

Fax: 06/5793.7021

Apertura al pubblico:

martedì 9.00-12.30 e 14.30-16.00;

giovedì 9.00-12.30

Padova

Via E. Degli Scrovegni, 9 - 35131 PD

Telefono: 06/5793.3176

(lunedì, martedì, giovedì e venerdì dalle ore 9:30 alle 11:30)

Apertura al pubblico:

mercoledì 9.00-12.00/15.00-17.30

Perugia

Via Antimo Liberati, 17 - 06132 PG

Telefono: 06/5793.3106

Fax: 06/5793.7024

Apertura al pubblico:

mercoledì 9:00-12:30/15:00-17:30

Pescara

Via Latina, 7 - 65121 Pescara

Telefono: 06/5793.3110

(dalle ore 9.00 alle ore 11.00)

Fax: 06/5793.7025

Apertura al pubblico:

martedì 9.00-13.00 /15.00-17.30

Torino

Via Bologna, 78 - 10152 Torino

Telefono: 06/5793.3116

(dalle 12 alle 14 da lunedì a venerdì)

Fax: 06/5793.7026

Apertura al pubblico:

martedì 9.00-12.00/15.30- 7.30

Trento

Via R. Guardini, 60 - 38100 Trento

Telefono: 06/5793.3183

Fax: 06/5793.7027

Apertura al pubblico:

martedì 9.00-12.00/15.00-18.00;

Udine

Via T. Ciconi, 14 - 33100 Udine

Telefono: 06/5793.3187

(dal lunedì al venerdì 9:00-11:00)

Fax: 06/5793.7028

Apertura al pubblico:

martedì 9.00-12.30/15.00-17.30

Sono diverse le motivazioni che possono comportare la necessità di effettuare una segnalazione all'Enasarco per recupero contributi.

La più significativa è quando, da una verifica presso la propria posizione previdenziale, l'agente si accorge che la ditta mandante non ha effettuato i regolari versamenti e che dopo le varie richieste di regolarizzazione da parte dello stesso agente la mandante rimane inadempiente.

Ciò può accadere anche in pendenza di rapporto seppur meno frequente.

Va evidenziato che l'attività ispettiva copre un arco temporale massimo di cinque anni per cui i mancati versamenti precedenti sono prescritti.

Altro caso che si verifica con frequenza è quando un rapporto inizia come procacciatore d'affari ma che ha tutte le caratteristiche del rapporto di agenzia e che ha visto un notevole incremento di fatturato e clientela per merito di quell'intermediario.

Succede che l'azienda, per un qualsiasi motivo, dà disdetta con effetto immediato approfittando del

Enasarco, segnalazione recupero contributi

fatto che il procacciatore non gode né di preavviso né di indennità di fine rapporto.

A quel punto il procacciatore (agente) si rivolge ad un legale o alla associazione sindacale e tra le varie azioni vi è anche la richiesta di visita ispettiva per la regolarizzazione Enasarco.

Da sottolineare che gli ispettori Enasarco, se il rapporto è già cessato, non si occupano del mancato versamento Firr ma solo dei contributi previdenziali.

La richiesta di visita ispettiva può essere fatta in forma telematica come pure cartacea con apposito modulo, indicando le provvigioni maturate in pendenza di rapporto anche se non pagate.

L'ispettore Enasarco durante l'attività ispettiva è un "pubblico ufficiale" con diritto di esigere dalle ditte mandanti tutta la documentazione necessaria alle

relative verifiche e in caso di omissione o rifiuto scattano specifiche sanzioni ancorché il fatto costituisca reato.

La richiesta di visita ispettiva può essere effettuata anche in forma anonima con l'ausilio della propria sede Usarci.

Una volta ricevuta la richiesta, Enasarco comunica i dati essenziali quali il nome e il riferimento dell'ispettore e, ad ispezione avvenuta, Enasarco ne comunica l'esito direttamente all'agente. In ogni caso la richiesta di visita ispettiva si attiva quando altre strade sono rimaste prive di risultati concreti.

Rimane il fatto che abbiamo anche riscontrato comunicazioni di versamenti non veritieri e pertanto è importante che l'agente, almeno due volte l'anno sia a controllare la propria posizione per verificarne la regolarità.

Massimo Azzolini

IL VOSTRO BUSINESS CON UNA MARCIA IN PIU'

La Concessionaria BMW TULLO PEZZO dà il massimo per offrire soluzioni vantaggiose garantendo il miglior Piacere di Guidare. Con l'esclusiva formula **Noleggìo a Lungo Termine**, possiamo assicurare agli Agenti sconti imperdibili*.



BMW SERIE 1
SCONTO 21%



BMW SERIE 2 ACTIVE TOURER
SCONTO 18%



BMW SERIE 3 TOURING
SCONTO 29%



BMW SERIE 5 TOURING
SCONTO 34%

Il nostro Servizio garantisce inoltre:

- Ritiro della vettura usata secondo le quotazioni di Quattroruote;
- Possibilità di pagamento diretto della vettura usata;
- In occasione di fermo vettura per manutenzione, avrà accesso alla Corsia Preferenziale d'Officina;
- Servizio rapido Fast Lane;
- Vettura di cortesia a condizioni privilegiate;
- Presa e consegna vettura a domicilio;
- Pacchetto manutenzione e assicurazione a condizioni privilegiate.

Vi ricordiamo che, grazie alla Legge di Stabilità 2016, è possibile usufruire di trattamenti fiscali speciali: l'ammortamento totale deducibile, incluso il **super ammortamento**, è di € 28.922 in cinque anni sull'acquisto di BMW Serie 3 o Serie 5 Touring.

VI ASPETTIAMO NELLA NOSTRA CONCESSIONARIA PER UNA CONSULENZA PERSONALIZZATA!

* scontistica valida solamente per formule attuate tramite Alphabet Italia.



Concessionaria BMW Tullò Pezzo

San Giorgio di Mantova (Mn) - **Vendite e Service** - Via Einstein 19
Castiglione delle Stiviere (Mn) - **Vendite BPS** - Via Longhi 38
Castiglione delle Stiviere (Mn) - **Service** - Via Del Commercio 27

tullopezzo.bmw.it
tullopezzo.it



a cura di Massimo Azzolini

I vostri quesiti

@



Avete quesiti da porre?

**Scrivete a
info@usarcinotizie.it**

Sono un agente di commercio plurimandatario ed intendo dare disdetta ad un rapporto di agenzia iniziato nel gennaio 2010. Quanti sono i mesi di preavviso dovuti?

Dipende da quanto indicato nel contratto stipulato tra le parti.

Se per quanto concerne il periodo di preavviso viene fatto riferimento all' art 1750 cc i mesi sono sei, con scadenza fine mese, se non diversamente previsto.

Se invece il contratto fa riferimento a quanto indicato dagli Accordi Economici Collettivi vigenti, sia per il settore Commercio come pure Industria i mesi sono tre per l'agente plurimandatario, sempre, indipendentemente dalla durata del contratto.

La mia azienda mandante, settore industriale, ha deciso di escludere una parte della mia zona di competenza, che corrisponde al 10 % del totale delle mie provvigioni e a me non sta bene, posso rifiutare?

Ai sensi art 2 AEC 30 luglio 2014 vigente, settore Industria, tale riduzione del contenuto economico del rapporto è da qualificarsi come modifica di "media entità" che permette all'agente, entro 30 gg dalla comunicazione della preponente, di non accettare tale riduzione e ciò sarà a comportare la disdetta con preavviso del rapporto di agenzia ad iniziativa della preponente con i conseguenti diritti derivanti all'agente, in termini di preavviso e di indennità di fine rapporto.

"Noleggio auto a canone mensile agevolato"
a partire da 99,00 € al mese TUTTO INCLUSO

1

SCEGLI L' AUTO

Cerca l'auto che desideri nella nostra ampia vetrina

2

CONTATTACI

Scrivici dal Web o inviaci una mail su Info@oscar.rent

3

GO EASY!

Guida l'auto che hai scelto per 12/24 mesi tutto compreso

*12/24 Mesi noleggio auto agevolato, con il nostro logo, assicurazione RC Full Kasko, bollo auto, guida libera, 30.000 km/anno, manutenzione presso le officine autorizzate, 1 cambio gomme

Info@oscar.rent
www.oscar.rent
Tel. 045 9209952



Nonostante io abbia ricevuto dalla mandante le dichiarazioni di versamento Firr e previdenza Enasarco per l'anno precedente, da un controllo effettuato online nella mia posizione Enasarco, non vedo i relativi versamenti, non solo dell'anno precedente ma anche discontinui per i due anni precedenti. Cosa posso fare?

Estremamente remota è la mancata registrazione dei contributi da parte di Enasarco. Ci potrebbero essere errori della mandante per le modalità di versamento ma purtroppo non è infrequente il caso di dichiarazioni non veritiere. Non rimane che chiedere all'azienda gli estremi dei versamenti effettuati per appurarne l'effettività. Nel caso di ritrosia è consigliabile la procedura di invio degli ispettori Enasarco presso la mandante.

Documentazione in regola per tutelare i propri diritti

La regolare tenuta della documentazione relativa al mandato è un efficiente strumento di tutela dei propri diritti. Troppo spesso nel corso dell'esecuzione di un mandato, l'azienda non ottempera alle norme regolatrici dettate dal Codice Civile e dagli Accordi Economici Collettivi.

Spesso la mancata consegna della documentazione relativa all'attività svolta dall'agente (estratti conto, etc.), può apparire quale mera dimenticanza, o essere addebitata ad una gestione non ordinata dell'azienda. Tali mancanze possono arrecare all'agente gravi pregiudizi, nella fase in cui, terminato il rapporto, l'azienda deve liquidare le indennità dovute.

È opportuno ricordare che il Codice Civile stabilisce espressamente che: *"Il Preponente nei rapporti con l'Agente deve agire con lealtà e buona fede. Egli deve mettere a disposizione dell'Agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto. Il Preponente consegna all'Agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate. L'estratto conto indica gli elementi essenziali in base ai quali è effettuato il calcolo delle provvigioni. Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente. L'Agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili. E' nullo ogni patto contrario al presente articolo".*

Tali disposizioni costituiscono l'applicazione di un più generale principio di correttezza e buona fede

nell'esecuzione del contratto che viene imposta alle mandanti. In ogni caso, il documento proveniente dalla mandante, che assume un'importanza fondamentale per l'agente, risulta essere l'estratto conto provvigionale. L'estratto conto, infatti, è lo strumento necessario, da un lato per verificare la corretta e puntuale liquidazione delle provvigioni e dall'altro per poter correttamente conteggiare le indennità di fine rapporto. Come si è detto, le mandanti sono tenute ad inviare l'estratto conto entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale sono maturate Detti termini, peraltro, sono improrogabili e non possono essere aumentati dalle parti in quanto dall'ultimo comma dell'art. 1749 c.c., si desume il carattere inderogabile di dette disposizioni. **La norma in esame, inoltre, stabilisce che l'agente ha diritto di "esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili".**

Detta disposizione assume una rilevanza fondamentale, dal momento che la stessa costituisce il presupposto - in sede di contenzioso giudiziale - per richiedere al Giudice l'esibizione dei libri contabili, ove l'azienda non abbia ottemperato agli obblighi imposti. Se, come detto, le norme di legge impongono alle ditte un costante obbligo di informazione e di invio di documentazione, **è di fondamentale importanza che sia l'agente, ove possibile, a pretendere il puntuale invio della predetta documentazione da parte dell'azienda.**

Avv. Andrea Mortara

Gravidanza e puerperio negli AEC

art. 13



L'Accordo Economico Collettivo 2014 ha aumentato da 8 a 12 mesi il periodo di sospensione del rapporto (all'interno del quale deve collocarsi la data del parto) che l'agente o rappresentante può chiedere in caso di gravidanza e puerperio, durante il quale la mandante non può procedere alla risoluzione del rapporto.

L'agente, inoltre, può chiedere la sospensione del rapporto nei seguenti casi:

- adozione o affidamento di minore; in tale ipotesi entro il periodo di 12 mesi deve rientrare la data di effettivo ingresso del minore in famiglia;
- interruzione della gravidanza ex L. 194/1978; in questo caso il contratto potrà essere sospeso (su richiesta dell'agente) per un periodo massimo di cinque mesi.

Daniela Da Campo

Attività di agenzia in forma societaria, meno garanzie per l'agente

L'attività di agente può essere svolta sia in forma individuale che in forma societaria sia essa di persone ovvero di capitale. Gli stessi A.E.C. di settore, Commercio e Industria prevedono espressamente tale possibilità puntualizzando all'art. 1 che le relative disposizioni si applicano anche alle società aventi per oggetto esclusivo o prevalente tale attività.

Al di là peraltro della *indifferenza*, che agli A.E.C. attribuiscono alla forma attraverso la quale viene espletata l'attività di agente, dalla disamina degli stessi si evincono delle differenziazioni rispetto ad alcuni istituti che sono ritenuti applicabili soltanto a particolari tipi di società.

Così l'art. 7 dell'A.E.C. Commercio 16/2/2009 ed il parallelo art.14 dell'A.E.C. Industria 30 luglio 2014 per quanto attiene le indennità che le mandanti devono erogare in favore dell'agente in conseguenza e per l'effetto dell'assunzione del patto di non concorrenza post mandato, stabiliscono espressamente che le relative disposizioni *"si applicano ad agenti e rappresentanti operanti in forma individuale, in forma societaria di persone, in forma di società di capitale con socio unico, nonché alle s.r.l. con due o più soci"*.

Dunque già da questa norma si evince una limitazione della possibilità per una società che non corrisponda a questi parametri di poter vantare il diritto alla indennità legata all'obbligo di non prestare concorrenza per un periodo prestabilito dopo l'interruzione del mandato.

Allo stesso modo l'art. 8 dell'A.E.C. Commercio al quale fa eco il corrispondente art. 12 dell'A.E.C. Industria, prevede la stipulazione della polizza assicurativa tramite la Fondazione Enasarco per coprire i rischi derivanti da infortunio e/o ricovero ospedaliero a favore solo di agenti o rappresentanti *"che operano come individuali, o che siano soci illimitatamente responsabili di società di persone (s.n.c. e s.a.s.) aventi per oggetto esclusivo prevalente l'esercizio dell'attività di agenzia e di rappresentanza commerciale"*, con esclusione quindi delle società di capitali.

Ma al di là della tipologia della compagine sociale attraverso la quale viene esercitata l'attività di agenzia, il fatto che quest'ultima non sia espletata in forma individuale bensì societaria, comporta delle **conseguenze rilevanti soprattutto per quanto attiene le indennità di fine rapporto**.

A questo proposito è opportuno ricordare come gli accordi economici di settore stabiliscono espressamente che l'indennità suppletiva di clientela è dovuta all'agente anche nell'ipotesi in cui sia quest'ultimo ad interrompere il rapporto, laddove le dimissioni siano dovute *"a sua invalidità permanente e totale o per conseguimento della pensione di vecchiaia Enasarco ed anche per il conseguimento di pensione di vecchiaia Inps, - ivi compresa quella anticipata ex A.E.C. Industria - nonché in caso di decesso in qual ultimo caso l'indennità verrà corrisposta agli eredi legittimi o testamentari"*.

Peraltro ove il socio di una s.n.c. ovvero il socio accomandatario di una s.a.s. oppure il socio unico di una s.r.l. raggiunga a titolo personale, i limiti anagrafici e di contribuzione utili per il conseguimento dei surriferiti trattamenti pensionistici ovvero malauguratamente a causa di malattia, invalidità, venga a trovarsi nell'impossibilità di proseguire la propria attività, **nessuna indennità potrà essere riconosciuta alla società alla quale il socio fa capo e naturalmente neppure a quest'ultimo**.

Le stesse considerazioni valgono anche laddove si voglia far riferimento all'indennità di cessazione del rapporto disciplinato dall'art. 1751 del c.c., la cosiddetta indennità europea la quale in alcuni casi, sussistendone i presupposti previsti dalla stessa norma, può sostituire l'indennità suppletiva di clientela prevista dagli Accordi Economici Collettivi. Anche tale disposizione infatti fa salva l'ipotesi in cui l'agente receda dal mandato a causa di *"età, infermità o malattia"*, per le quali non può essergli ragionevolmente richiesta la prosecuzione dell'attività.

Ma, analogamente come per l'indennità suppletiva di clientela, un'età avanzata dell'agente, oppure la precarietà delle sue condizioni psico-fisiche determinate

da infermità o malattia, sono del tutto irrilevanti ed ininfluenti quando l'attività di agente sia svolta in forma societaria di modo che quando uno di questi eventi abbia a colpire uno dei singoli o di più soci che costituiscono la compagine sociale, essi **non giustificano l'attribuzione e la liquidazione da parte della mandante delle indennità di fine rapporto**.

Conseguenze oltremodo rilevanti si verificano altresì quando l'agente che per un certo lasso di tempo ha esercitato la propria attività in forma individuale, da un certo momento in poi si costituisce in forma societaria.

La scelta a mio modesto parere è estremamente infelice.

Molte volte viene fatta nella convinzione di avere dei benefici fiscali o comunque vantaggi diversi e soprattutto sulla erronea e falsa convinzione che del mandato vecchio, del periodo svolto come agente individuale si terrà comunque conto all'atto della cessazione del mandato e quindi nella liquidazione delle indennità di fine rapporto in capo alla società.

Non è così.

All'atto di cessazione del mandato infatti le eventuali indennità spettanti all'agente che si è costituito in forma societaria, si determineranno esclusivamente in rapporto alla anzianità maturata dal momento in cui è avvenuta questa trasformazione da agente individuale a società e **quindi andrà perduta tutta l'anzianità progressa**, salvo ovviamente specifici quanto improbabili accordi con la mandante.

Concludendo è ovvio come **l'esercizio dell'attività di agente in forma individuale offre all'interessato delle garanzie maggiori per quanto riguarda la possibilità di ottenere dopo una vita di lavoro e comunque un periodo di collaborazione con la propria mandante le giuste ricompense** e quindi le indennità previste negli Accordi Economici Collettivi e/o nel codice civile per fatti ed eventi che non sono riferibili certo alla struttura societaria e in conclusione dà più chance di salvaguardia e tutela del proprio operato.

Tra gli obblighi dell'agente può essere incluso anche quello di incassare i pagamenti presso la clientela ed altresì quella di recuperare i crediti laddove i termini di pagamento siano ormai scaduti.

Entrambe le predette attività sono da considerarsi accessorie; infatti, l'art. 1744 c.c. si limita a prevedere la necessità di una apposita ed espressa attribuzione della facoltà di riscuotere i crediti del preponente.

La contrattazione collettiva precisa che l'attività di incasso deve essere remunerata con un compenso aggiuntivo oltre a quello direttamente collegato alla promozione della conclusione di contratti, in quanto, in assenza di ciò, il recupero degli insoluti rientra comunque nell'attività dell'agente senza necessità di un compenso ulteriore.

Nello specifico, l'AEC settore industria prevede che nell'ipotesi in cui venga conferito all'agente un apposito incarico di svolge-

Attività di incasso, è prevista un'indennità

re attività di incasso presso la clientela, con responsabilità per errore contabile, deve essere contrattualmente individuata una provvigione separata o un compenso aggiuntivo per tale attività accessoria.

L'AEC settore commercio ha stabilito invece che deve essere corrisposto un compenso in forma non provvigionale.

Quindi, in via generale, in mancanza di previsioni contrattuali, la semplice attività di recupero degli insoluti non può essere qualificata come attività di incasso vera propria e non dà diritto, dunque, ad alcun compenso aggiuntivo, in assenza di un preciso conferimento dell'incarico a riscuotere, di una continuità dell'incarico e di una responsabilità per errore contabile.

Al riguardo la giurisprudenza ha chiarito che qualora con l'originaria stipulazione del contratto di agenzia sia stata prevista la facoltà dell'agente di riscuotere i crediti del preponente, l'esercizio di tale facoltà non dà luogo ad un autonomo rapporto e non richiede uno specifico compenso, ma si deve considerare compreso nell'opera globalmente dovuta dall'agente e remunerata con le provvigioni; qualora, invece, la facoltà e l'obbligo di esigere siano intervenute nel corso del rapporto deve ritenersi che l'attività di esazione costituisca una prestazione accessoria ulteriore rispetto all'originario contratto e richieda una propria remunerazione a termini dell'art. 2225 c.c.

Se le parti non hanno provveduto a stabilire il compenso in occasione dell'attribuzione dell'incarico né in corso di rapporto, sarà il giudice che lo determinerà in relazione al risultato ottenuto e al lavoro normalmente necessario per ottenerlo. Nel caso in cui l'attività di incasso sia stata svolta al di fuori da qualsiasi incarico, può essere esperita unicamente l'azione generale di arricchimento ex art. 2041 c.c.

**Allacciati a Luce e Gas
di Tea Energia e Usarci Mantova.
Insieme conviene.**

**Tea Energia e Usarci Mantova,
insieme per offrire le migliori condizioni
di Luce e Gas.**

Scopri tutte le offerte
sul **NUOVO**
sito **teaenergia.it**



Numero verde 800 473165, per chi chiama da cellulare 199 143232.



Lo SPID compie un anno, meno burocrazia e più digitalizzazione

SPID (Sistema Pubblico di Identità Digitale) è il sistema di autenticazione online che permette a cittadini e imprese di creare un'identità digitale unica per accedere ai servizi online della Pubblica Amministrazione e delle aziende che aderiranno al sistema. L'obiettivo è rendere i servizi online facilmente fruibili: non sarà infatti più necessario creare un account per ciascun servizio e ricordare decine di password, con SPID ne basta solamente una.

Nel circuito SPID sono coinvolti diversi soggetti. L'utente, che può essere sia un privato che un'impresa: è il titolare dell'identità digitale, che deve essere richiesta ad un gestore dell'identità. Il gestore dell'identità digitale: è il soggetto accreditato dall'Agenzia per l'Italia Digitale a cui è affidato il ruolo di creare e gestire le identità digitali, in maniera del tutto sicura. Aruba PEC, InfoCert, Poste Italiane, TIM, fanno parte dei gestori che hanno ricevuto l'accreditamento. Il fornitore di servizi: si tratta di un ente pubblico o di un'azienda privata che eroga dei servizi online che richiedono all'utente un'identificazione certa che può essere garantita dalle credenziali SPID.

Quindi il sistema SPID è costituito come insieme aperto di soggetti pubblici e privati che, previo accreditamento da parte dell'Agenzia per l'Italia Digitale, gestiscono i servizi di registrazione e di messa a disposizione delle credenziali e degli strumenti di accesso in rete nei riguardi di cittadini e imprese per conto delle pubbliche amministrazioni.

Grazie a SPID i cittadini possono accedere, con un'unica username e password, ai servizi online offerti dalle Pubbliche Amministrazioni come i servizi dell'INPS, dell'Agenzia delle entrate o del proprio comune. Sarà possibile gestire velocemente tutto quello che riguarda le scuole dei propri figli o la ASL. SPID inoltre permetterà, dove il servizio è presente, di collegarsi alla rete wi-fi della propria città e perfino effettuare pagamenti.

Anche alcune università (come la Sapienza di Roma, l'università di Torino e il Politecnico di Milano), hanno scelto di aderire a SPID: gli studenti universitari potranno gestire con la loro identità digitale tutto quello che riguarda la didattica come iscrizioni, bollettini, prenotazioni esami e certificati.

I liberi professionisti possono richiedere e gestire le iscrizioni agli albi professionali. Le piccole e medie imprese possono completare e gestire le proprie pratiche

comodamente online.

Ad oggi sono numerosissimi i servizi già attivi sia a livello nazionale che territoriale.

Si può compilare il modello 730 Unico, accedere ai servizi online dell'INAIL, dell'INPS (tra cui congedi maternità, domanda di disoccupazione, riscatto di laurea, richiesta assegni) e dell'agenzia delle Entrate. Per quanto riguarda i servizi territoriali hanno già aderito a SPID tutte le regioni, tantissime città metropolitane e comuni, e – come sopra detto – alcune università.

Ma come possiamo ottenere lo SPID?

L'unica cosa che l'utente deve fare per ottenere un'identità SPID è dare il nome, il cognome, il sesso, il luogo e la data di nascita, il codice fiscale, gli estremi del documento d'identità, l'email e il numero di cellulare a uno dei service disponibili (ad esempio Poste Italiane, Aruba, TIM, ...).

Troppo complicato? Il vero sforzo è non considerarla una cosa aggiuntiva alle tante identità e password che quasi quotidianamente creiamo per accedere a servizi pubblici temporanei: lo SPID è pensato per sostituire tutto, per questo vale la pena attivarlo presso uno qualunque dei service accreditati.

Facciamo un esempio pratico. Proviamo a creare la nostra identità digitale con Aruba. Prima di tutto è necessario registrarsi scegliendo username e password e compilare i campi con i propri dati personali. E fin qui nulla di impegnativo. Per completare la procedura, però, si dovrà anche effettuare il riconoscimento. Si potrà scegliere tra le seguenti modalità:

- con firma digitale, con la quale il riconoscimento viene eseguito scaricando il file PDF riepilogativo dell'adesione e, dopo averlo firmato digitalmente, effettuando l'upload del file firmato;
- con TS-CNS, solo nel caso si sia in possesso di una Tessera Sanitaria – Carta Nazionale dei Servizi attiva, ed effettuando il riconoscimento semplicemente inserendo la stessa nel lettore e digitando il PIN;
- de visu con webcam, la quale permette di completare la procedura comodamente da casa con un operatore attraverso la propria webcam. Il riconoscimento con webcam prevede un corrispettivo da pagare al fornitore.

Ottenere lo SPID potrà sembrare difficoltoso, ma in termini di efficacia il sistema sta funzionando: le identità

digitali ad oggi rilasciate superano il milione di unità.

Più semplice è la procedura per i clienti di Poste Italiane ai quali è permesso il riconoscimento online in quanto già in possesso delle APP Bancoposta, APP Ufficio Postale e APP Postepay che utilizzano il codice PosteID.

Per avere la nuova Identità Digitale abilitata a SPID, Poste Italiane dispone di cinque metodi di registrazione online. Con il primo, basta inserire le credenziali dell'APP con dominio poste.it. Il metodo Sms è ancora più veloce: si entra nel pannello dell'home-banking, si chiede un codice OTP (temporaneo), si inserisce, e il cellulare serve ad autenticare che si è effettivamente quella persona, già cliente. Identico processo con il lettore, con la differenza che invece di usare l'applicazione ufficiale e il proprio smartphone, si usa la carta Postamat come fosse una carta smart tipo Cns, una volta ottenuto un codice viene letto dalla carta postamat, che restituisce un pin e si ottiene l'ID.

Ad ogni modo, se non si hanno queste identità digitali, è sufficiente compilare il Form di iscrizione e recarsi presso un ufficio postale per il riconoscimento. A pagamento è anche possibile il riconoscimento a domicilio tramite il portalettere. Attenzione però: ottenute le credenziali, queste vanno utilizzate in ogni caso online, sul portale del relativo fornitore di SPID, per concludere la procedura.

Grazie a SPID accedere ai servizi online sarà più semplice: non si dovrà più ricordare e annotare decine di nomi utente e password perché ne basterà solamente una!

Lo SPID è sicuro perché garantisce la protezione di tutti i dati personali e non prevede nessuna profilazione utente, per cui il rispetto della privacy è garantito. Inoltre, grazie al sistema di autenticazione forte, si sarà maggiormente protetti da pericoli come furti d'identità, dovuti principalmente alla scelta di password semplici e ripetitive.

SPID significa anche risparmio di tempo: non si trascorreranno più ore interminabili in fila agli sportelli perché SPID è utilizzabile dovunque e da qualsiasi dispositivo (PC, smartphone e tablet).

SPID è infine conveniente: riduce i tempi di attivazione e fruizione dei servizi e di conseguenza i loro costi.

Chissà che sia la volta buona che si possa eliminare la burocrazia inutile e facilitare il passaggio dal cartaceo al digitale.

Alberto Bulzatti

Piccole imprese, diamogli credito



Nel 2017 le piccole imprese avranno bisogno di più credito per intercettare la fragile ripresa in atto e, con l'incremento degli affari, per darle più forza. Nel modello economico italiano prevale la piccola impresa che, per motivi di scala, difficilmente può accedere a finanziamenti non-bancari come invece è possibile alla media e grande. **In sintesi, milioni di piccole aziende dipendono dal credito erogato da banche commerciali. Per tale motivo ripristinare e rafforzare il buon funzionamento di questi istituti è una priorità.**

L'azione è in corso, ma appare troppo lenta. La questione bancaria in Italia non riguarda un rischio d'insolvenza degli istituti, ma il fatto che parecchi devono aumentare le loro riserve di capitale per aderire alle nuove norme europee. Queste definiscono la quantità di capitale prudenziale necessario per un istituto in base all'eventualità di una grave crisi globale. Molti analisti ritengono inutilmente esagerate tali quantità, che impongono aumenti di capitale abnormi, definite dalla vigilanza della Bce e dall'autorità bancaria europea. Chi scrive, poi, ritiene che in caso di crisi finanziaria globale la difesa di un istituto con solo i mezzi propri non sia possibile, ma che serva comunque il sostegno del governo o della Banca centrale.

In sintesi, il sistema italiano sta subendo uno stress dovuto a parametri burocratici non realistici. Da un lato, le regole vanno rispettate. Dall'altro, il governo dovrebbe ottenere un periodo più lungo per l'adesione degli istituti ai nuovi standard, nel frattempo fornendo una garanzia per la quantità di capitale mancante.

Un atto simile dovrebbe essere fatto anche, in combinazione, per lo smaltimento dei crediti deteriorati nei bilanci. Il punto: definire un percorso più lungo, ma certo e garantito, per l'adeguamento degli istituti equivarrebbe a una soluzione rapida della questione. Ora, invece, sotto la pressione di dover fare tutto e subito, paradossalmente, l'adeguamento potrebbe essere incerto e troppo lungo. Se così, l'incertezza derivante peserà sul credito alle piccole imprese, la cui domanda di finanziamenti proprio ora sta aumentando. Tale rischio va evidenziato ed evitato. Inoltre andrebbe chiesto al governo e alla Banca d'Italia di definire regole speciali e di vigilanza per le piccole banche che tengano conto della specificità del credito alle microimprese, non contro le euroregole, ma per adeguarle alla particolarità industriale italiana.



azienda operante
settore **ETICHETTE AUTOADESIVE**
cerca agenti preferibilmente introdotti

per le provincie di **Trento, Bolzano, Verona e Regione Friuli Venezia Giulia.**

Offre alte provvigioni, incentivi, premi produzione, formazione e affiancamento.

Gli interessati sono pregati di inviare la propria candidatura allegando il curriculum vitae al seguente indirizzo: **fanchin@rifa.it**

Rottamazione parziale per le multe

Fonte: Quattroruote

Rottamazione delle multe sì, rottamazione delle multe no. Rispetto alle voci circolate, alla fine dal cosiddetto decreto fiscale, pubblicato sulla Gazzetta ufficiale, sono state esplicitamente escluse "le sanzioni amministrative per violazioni del codice della strada" (oltre che le "le somme dovute a titolo di recupero di aiuti di Stato", i "crediti derivanti da pronunce di condanna della Corte dei conti" e "le multe, le ammende e le sanzioni pecuniarie dovute a seguito di provvedimenti e sentenze penali di condanna"). Per le multe stradali iscritte a ruolo, però, un beneficio c'è: la possibilità di non pagare gli interessi.

Rateazione in quattro rate. Il condono Equitalia 2017 è una nuova misura inserita nella Legge di Stabilità 2017 che prevede una sanatoria, o meglio, una rottamazione cartelle Equitalia emesse entro il 31 dicembre 2016, termine cambiato a seguito dell'approvazione di un emendamento di modifica presentato nel corso dell'esame di conversione di legge decreto 193/2016 dalle commissioni Bilancio e Finanze della Camera.

Sulla base del nuovo testo di legge, conversione decreto 193/2016 condono Equitalia, è stato così modificato:

- 1) Concessa la definizione agevolata delle cartelle notificate dal 2000 al 31 dicembre 2016;
- 2) La scadenza domanda condono Equitalia slitta dal 23 gennaio al 31 marzo 2017.
- 2) Concessa la possibilità anche per gli Enti locali che non si affidano ad Equitalia per la riscossione, di poter concedere il condono delle cartelle esattoriali;
- 3) In caso di condono rateizzato, l'ultima rata dovrà essere pagata entro settembre 2018.
- 4) Il numero delle rate della rateizzazione condono passa da 4 a 5, a patto però che il 70% di quanto dovuto, sia pagato entro il 2017 ed il restante 30%, entro settembre 2018.

Aumentano (di poco) gli importi delle multe

Fonte: Quattroruote

Insieme a quello dei pedaggi autostradali, il 2017 ha portato con sé anche un rincaro degli importi delle multe. Come previsto dal decreto interministeriale del 20/12/2016, infatti, all'aumento dell'indice dei prezzi al consumo per le famiglie sancito dall'Istat corrisponde un ritocco al rialzo delle sanzioni amministrative previste dal Codice della strada. Così, dal 1° gennaio 2017, le multe sono più onerose dello 0,1%.

Solo oltre 500 euro. La modesta entità della variazione riguarda, di fatto, i minimi e i massimi edittali uguali o superiori ai 500 euro. Questo perché l'articolo 195 del Codice della strada stabilisce che l'aumento sia arrotondato all'euro solo se la frazione decimale risultante dall'applicazione della percentuale di incremento è pari o superiore a 50 centesimi di euro. Di conseguenza, la gran parte delle sanzioni comuni non è interessata dai rincari: il divieto di sosta, per esempio, resta 41 euro, mentre il superamento dei limiti di velocità fino a 40 km/h rimane 169 euro. Qualche esempio di multe aumentate? Il superamento del limite di velocità di oltre 40, ma non oltre 60 km/h, violazione che attualmente prevede una multa di 531 euro (più la perdita di sei punti e la sospensione della patente da uno a tre mesi), passa a 532 euro (aumenta della stessa misura, a 709 euro, nel caso in cui l'infrazione sia commessa in ore notturne, cioè tra le 22 e le 7). Analogo incremento riguarda il superamento dei limiti di velocità di oltre 60 km/h: da 828 si passa a 829 (l'infrazione "notturna" sale da 1.104 a 1.105 euro). Non subiscono aumenti, infine, le sanzioni amministrative pecuniarie introdotte o modificate da norme che sono entrate in vigore da meno di due anni.



SEDE VERONA ZAI

Via Angelo Messedaglia, 3 VERONA (VR) - TEL. 045.8202467

info@cimavending.com www.cimavending.com



I NOSTRI SERVIZI

Bilanciatura
Convergenza ruote
Cerchi in lega
Assistenza tecnica
Gonfiaggi in azoto
Deposito pneumatici



Vendita Pneumatici, Bilanciatura, Convergenza ruote, Gonfiaggio in azoto, Customer care Assistenza e Servizi, Cerchi in lega, Marchi prestigiosi, Pneumatici invernali

IT Glossary

Ecco un breve glossario di lessico informatico e per il web. Un utile strumento per gli agenti per approfondire termini entrati nel vocabolario quotidiano.

Application *noun* Programma sviluppato per elaborare dati, immagazzinarli e controllare processi.

Attachment *noun* Allegato di posta elettronica.

Back up *noun* Salvataggio di emergenza. Operazione che consiste nel copiare files su un supporto di riserva come misura precauzionale nel caso il supporto principale (Hard Disk) si guasti o perda i dati che contiene.

Banner *noun* Striscia pubblicitaria sul sito rappresentata da immagini accompagnate a volte da suono e video.

Cookies *noun* Files di testo inseriti nel computer dell'utente quando si visita un sito Web per memorizzare alcune informazioni relative all'utente al fine di personalizzare la pagina Web oppure a scopo commerciale e pubblicitario.

Download *verb* Scaricare contenuti da un sito web ad un computer.

Email *noun* Messaggio di posta elettronica.

Email *verb* Inviare un messaggio di posta elettronica.

Emoticon *noun* Disegno che rappresenta a video le emozioni di chi sta digitando un messaggio.

File *noun* Archivio, insieme organizzato di dati; può contenere un testo, un'immagine, un programma, un filmato, un suono, una partitura musicale o altro ancora.

Firewall *noun* Sistema che impedisce l'accesso non autorizzato da e alle reti private.

Folder *noun* Cartella per raccogliere i files.

Google *verb* Digitare parole nel motore di ricerca Google per trovare informazioni su qualcuno o su qualcosa.

Hacking *noun* Accesso illegale a sistemi informatici per distruggerli o compiere attività illegali su reti o sistemi di computers.

Icon *noun* Piccolo disegno che rappresenta a video programmi, documenti e comandi.

Log in *verb* Digitare il nome utente e una password per iniziare a utilizzare un computer o un sito Web.

Online *adj.adv.* In Internet.

Phishing *noun* L'invio indiscriminato di messaggi di posta elettronica al fine di ottenere informazioni private dall'utente per furti di identità.

Plug in *noun* Programma ausiliario aggiunto ad un pacchetto software principale per migliorare la sua performance.

Pop up *noun* Finestra pubblicitaria che appare improvvisamente sul sito Web caratterizzata da immagini, video e musica.

Skype *verb* Fare una conversazione telefonica su Internet utilizzando Skype.

Spamming *noun* L'invio indiscriminato di messaggi di posta elettronica non richiesti al fine di ottenere informazioni private dall'utente spesso a scopo pubblicitario.

Spoofing *noun* In informatica, manipolazione dei dati trasmessi in una rete telematica, consistente nella falsificazione del proprio indirizzo IP, oppure nell'utilizzo abusivo di user name e password di altri utenti, o anche nel camuffamento di file nocivi per renderli irrecognoscibili come tali.

Social Network *noun* Un sito web che le persone usano per comunicare.

Surfing *noun* Metafora per indicare la navigazione sul Web.

Text *verb* Inviare messaggi di testo.

Update *verb* Aggiungere elementi di dati alla stessa versione del software.

Upgrade *verb* Installare una nuova versione del software.

Upload *verb* Trasferire contenuti da un computer a un sito internet.

Virus *noun* Programma informatico che può replicarsi e infettare un computer danneggiando programmi, distruggendo files, riformattando l'hard disk, causando perdita di dati e crash del sistema.

Invenzioni, tecnologie, curiosità

Succo di mela contro il cancro del colon



Un gruppo di esperti dell'istituto di scienze dell'alimentazione del Consiglio nazionale delle Ricerche (Isc-Cnr) e Dipartimento di chimica e biologia dell'Università di Salerno ha scoperto, per la prima volta, i meccanismi con cui il succo di mela ha un'azione antitumorale. Le molecole antiossidanti in questione sono i polifenoli: queste molecole interferiscono con la replicazione e l'espressione del Dna delle cellule del cancro del colon, così che ne viene impedita la duplicazione e quindi la crescita, proprio come gli ultimi farmaci antitumorali recentemente sviluppati. La ricerca è ora rivolta alla scoperta delle singole proteine coinvolte e ad una probabile prevenzione per il prossimo futuro.

Correlazione tra intelligenza e sbadiglio



Un gruppo di studiosi delle State University of New York ha scoperto l'esistenza di un legame tra dimensioni e lunghezza dello sbadiglio con il livello di intelligenza. Le dimensioni dell'apertura della bocca indicherebbero il tasso di intelligenza e le dimensioni del cervello la grandezza dell'atto respiratorio, in tutti gli animali, uomo compreso. Le specie di animali maggiormente evolute sono protagonisti di sbadigli più lunghi di altre; non solo, ma in una stessa specie, sussistono differenze rilevabili. In pratica, l'apertura maggiore o minore della bocca dipenderebbe dalla maggiore o minore quantità di ossigeno per l'organo cerebrale, dotato di funzionalità e dimensioni decisamente maggiori.

Legame tra chewing gum e mal di testa



Presso il Meir Medical Center dell'Università di Tel Aviv è stato scoperto che il consumo di chewing gum determina numerosi effetti collaterali sul nostro corpo: da tempo, lo stimolo alla fame e relative azioni sullo stomaco e sulla digestione, oggi anche un mal di testa ricorrente. Alla base probabilmente i movimenti dell'articolazione mandibolare e dell'area temporale della testa.

Il tavolo che si regola da solo



Exten Ltd, brand italiano con sede a Londra e con show room a Milano, via G. Ripamonti 101, ha messo a punto una nuova linea di tavoli espandibili. Realizzati dai migliori artigiani italiani con i materiali più pregiati, possono alzarsi ed abbassarsi grazie ad un collegamento con la smartphone e l'app dedicata, da scaricare gratuitamente, oppure tramite un telecomando. Il modello G04 può passare da cm. 50 a cm. 80 di altezza e da 1,2 a 2,8 metri di lunghezza; il modello P10 può superare i 2,8 metri di lunghezza.

Dispositivo tecnologico per lo stile di vita



Carlaine sro, società della Repubblica Ceca, ha sviluppato un particolare dispositivo in grado di rilevare il livello generale dello stato di salute psico-fisica e di stress: il suo nome è Robes ed è distribuito in Italia dalla Tommesani di Bologna. Si tratta di un semplice dispositivo per app, collegato ad un tablet, un notebook o un personal, che in soli tre minuti riesce a fornire una serie di informazioni sul benessere della persona. Energia fisica, stress, stile di vita e dieta, il tutto su ben 17 organi e sistemi del nostro organismo: il congegno ha la possibilità di memorizzare fino a 7 profili personali.

Nuovi auricolari wireless



La società americana Bose ha realizzato un nuovo tipo di auricolari wireless smart, ideati per tutti coloro che desiderano ascoltare la propria musica preferita, anche durante momenti di attività fisica quotidiana, garantendo un' assoluta libertà di movimento. I nuovi SoundSport Pulse sono dotati di ottima qualità sonora con un sensore per percepire le pulsazioni del cuore; sono resistenti all' acqua ed al sudore; la loro autonomia complessiva di ricarica è di circa sei ore. Integrato anche un microfono per conversazioni telefoniche e speciali inserti in silicone con tecnologia StayHera per comunicazioni tramite auricolari in-ear.

Scopri tutti i prodotti che Volkswagen Financial Services ha ideato per te.

Scontistica riservata ad Agenti e Rappresentanti di Commercio USARCI.



vw.dorigoni.com/scontistica-usarci



Da Dorigoni fino al 29% di sconto per agenti e rappresentanti USARCI

In più ti garantiamo:

- Condizioni finanziarie agevolate per finanziamento o leasing*:
 - finanziamento tasso strong TAN 1,49% fino a € 15.000;
 - finanziamento tasso agevolato TAN 3,49% sull'intero importo fattura;
 - leasing tasso strong 1,49% - agevolato 3,49%.
- Scontistica dedicata su piani di manutenzione "Volkswagen Service Plan / Service Plan Plus".

* maggiori informazioni: <http://vw.dorigoni.com/scontistica-usarci>

Servizi post-vendita dedicati:

- Personale Service di riferimento.
- Esecuzione prioritaria degli interventi.
- Area di attesa dedicata con Free WiFi Zone.
- Vettura sostitutiva, Servizio Ritiro e Riconsegna e Servizio Navetta a condizioni vantaggiose.

Contattaci per un preventivo.
Tel. 0461 381200 - vendita.vw@dorigoni.com



Volkswagen

Dorigoni

Trento - Via di San Vincenzo, 42 - Tel. 0461 381 200
vw.dorigoni.com - vendita.vw@dorigoni.com

Rovereto - Via Parteli, 8 - Tel. 0464 038 899
vw.dorigoni.com - vendita.rovereto@dorigoni.com

Il brodetto di pesce all'abruzzese

Dalla Liguria a San Benedetto, da Giulianova a Pescara, da San Vito a Vasto il percorso gastronomico del brodetto assorbe luoghi, costumi, cultura e tradizioni dei territori che attraversa.

La preparazione di questo protagonista della cucina tradizionale abruzzese muta secondo gli ingredienti e le abitudini locali. La dimostrazione pratica di come una ricetta, uguale eppure diversa, si trasformi e cambi sapore di chilometro in chilometro.

Il brodetto di pesce ritrova la sua storia nelle abitudini della marineria: "Le origini – spiega lo **chef Ermanno Di Paolo** – risalgono alle battute di pesca d'altri tempi, quando l'armatore, al rientro in porto, era solito regalare una 'scafetta' di pesce al proprio equipaggio. All'epoca la mancanza di refrigerazione non consentiva di portare a bordo il pomodoro fresco; lo si sostituiva con il peperone secco, utilizzato per insaporire il pesce e il pane usato come scodella. Oggi il **pomodoro** è diventato ingrediente essenziale, insieme al nostro ottimo **olio extravergine di oliva e almeno sei tipi di pesce**".

La tradizione, e anche il gusto, impongono che il brodetto si cucini nel **tegame di coccio** e con diversi tipi di pesce: pannocchie, piccole seppie, pesce prete, scorfano, pescatrice, razza, sogliola, tracina e scampo, con eventuale aggiunta di cozze e vongole.

"Nella **versione pescarese** – prosegue Di Paolo – utilizzo pomodoro fresco di qualsiasi tipo, privato della buccia e tagliato a cubetti, olio evo, peperone fresco, aglio a lamelle. Faccio cuocere la salsa e poi aggiungo gradualmente seppie, pannocchie, scampi e pesci, valutandone consistenza delle carni e dimensioni. Deve cuocere per almeno 20-25 minuti dalla ripresa del bollore, la salsa deve diventare piuttosto densa. Nella **versione vastese** si utilizzano più vegetali e il pomodoro deve essere solo quello chiamato 'mezzo tempo'. La ricetta tradizionale prevede prezzemolo, sedano, basilico, peperone verde e aglio, poiché un tempo pescatori e contadini barattavano i pesci con i prodotti dell'orto. Il vastese va cucinato meno, quindi la salsa risulta meno densa e il sapore più fresco".

Tratto da www.pescarapescara.it

Tortelli di zucca mantovani

I tortelli di zucca mantovani sono uno dei piatti più rappresentativi e sontuosi della cucina italiana, eppure questi tortelli così ricchi nascono dalla necessità di mangiare di magro di venerdì, ma soprattutto di riciclare gli avanzi della cucina ed è per questo motivo che abbiamo un accostamento così azzardato, che vede il dolce con il salato, in questo caso la mostarda, gli amaretti e la zucca uniti al formaggio Parmigiano.

Ed è proprio questo filo conduttore dolce, il perfetto equilibrio tra dolcezza e sapidità che rende unici questi tortelli, confezionati con i quattro ingredienti più tipici del territorio mantovano.

Simili ai **cappellacci ferraresi**, altra zona dove si producono grandi zucche, ma più elaborati, arricchiti da un tocco speziato di origine rinascimentale che li rende ancora più particolari.

Partite subito dall'impasto, che dovrebbe essere preparato almeno il giorno prima.

Lavate la zucca, privatela di semi e buccia e tagliatela a spicchi non troppo grandi che metterete su una teglia coperta con carta forno e cuocetela al forno, a 160 gradi fino a quando non è ben cotta e asciutta.

Dipende da quanto sono grossi i pezzi, ma in 40 minuti dovrebbe essere pronta. Saggiate con una forchetta, se si spappola è ora di toglierla.



Fate attenzione a cuocere bene la zucca, altrimenti l'impasto risulterebbe molto umido e dovrete aggiungere altro pane grattato.

Aspettate che la zucca si raffreddi per poterla lavorare e intanto schiacciate e tritate la mostarda e gli amaretti con un coltello, niente mixer che polverizza e scalda gli ingredienti.

Passate la zucca con lo schiacciapatate e mettetela in una ciotola con gli amaretti sbriciolati, la mostarda, il Parmigiano Reggiano, la buccia grattugiata di un limone e mescolate per bene.

Condite con una spolverata di noce moscata, sale e pepe. Controllate la consistenza dell'impasto passandolo tra le dita, se è troppo umido, aggiungete una manciata di pane grattugiato.

Mettete la farina sulla spianatoia e formate una fontana, rompete le uova al centro, aggiungete l'olio e iniziate ad impastare con una forchetta. Quando l'impasto si è addensato un po' iniziate ad impastare con le mani, fino a formare una palla elastica e bella soda. Coprite con uno straccio e lasciate riposare a temperatura ambiente per due ore.

Adesso avete due possibilità: tortelli classici o cappellacci, che spesso vengono confusi con i tortelli. Dipende dai gusti: cambia la forma, ma non la sostanza, visto che è il ripieno che fa da padrone.

LIBERO PROFESSIONISTA

DA OGGI CON **BE-FREE PRO** SEI LIBERO DAVVERO.

FIAT TIPO TUA A **249€** i.e.
AL MESE **ZERO ANTICIPO**



* immagine vettura indicativa

Ai soci USARCI FERGIA Automobili offre in omaggio, sull'acquisto di nuova Fiat Tipo, il 3° anno di garanzia!

LA LIBERTÀ DI AVERE UNA FIAT TIPO SENZA DOVERLA ACQUISTARE.

Un nuovo concetto di mobilità pensato per i liberi professionisti e per le ditte individuali per muovere il business in libertà senza i pensieri legati alla gestione dell'auto.

BE-FREE PRO

Canone mensile fisso da 249€, per 48 mesi e 100.000 km, che include:

- ▲ Tassa di proprietà
- ▲ Copertura assicurativa RCA
- ▲ Assistenza stradale
- ▲ Sistema di infomobilità "Leasys I-Care Smart"
- ▲ Leasys App gratuita per la gestione dei servizi

E dopo due anni puoi restituire l'auto quando vuoi senza penali di estinzione anticipata.

BE-FREE PRO PLUS

Aggiunge a tutti i vantaggi di BE-FREE PRO:

- ▲ Copertura riparazione danni
- ▲ Furto e incendio
- ▲ Manutenzione ordinaria e straordinaria
- ▲ Un cambio gomme

Offerta base di noleggio riferita a Fiat TIPO 1.3 Mjt 95CV 5M S&S EASY 5P. Canone mensile € 249 (iva esclusa). L'offerta include: 48 mesi e 100.000 Km. Servizi: copertura RCA con penale risarcitoria, tassa di proprietà, assistenza stradale, servizio di infomobilità I-Care; utilizzo di una App gratuita per la gestione dei servizi; possibilità di riconsegnare l'auto a partire dal 24° mese senza penalità di restituzione anticipata. Servizio di manutenzione acquistabile separatamente. Tutti gli importi si intendono iva esclusa. Le immagini riportate sono indicative e non corrispondono necessariamente alla versione indicata nell'offerta di noleggio. Alcuni particolari rappresentati potrebbero non essere disponibili su tutte le versioni del modello. Offerta soggetta a disponibilità dei veicoli, all'approvazione di LEASYS S.p.A ed a variazione listini. Offerta riservata a liberi professionisti e ditte individuali e valida fino al 31/03/2017. Offerta limitata solo ad alcune versioni del modello. Scoprite in concessionaria.

LEASYS
FCA BANK GROUP

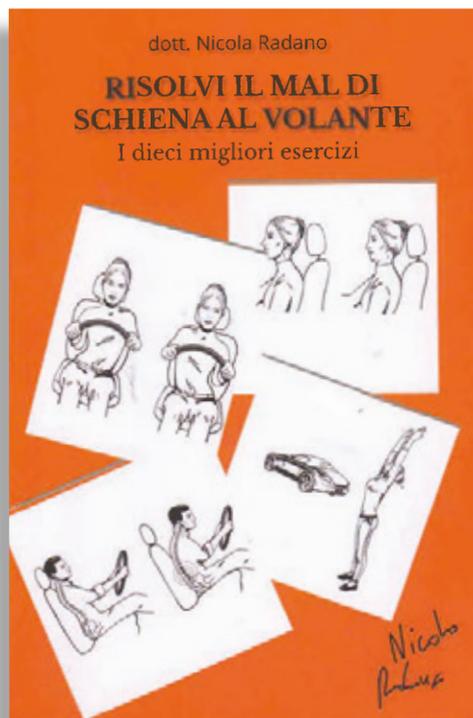


Fergia Automobili
www.nuovafergia-fcagroup.it

VICENZA (VI) - Viale del Lavoro, 56 (zona Fiera)

Tel. 0444390300

La postura eretta



Pubblichiamo un estratto del libro di Nicola Radano "Risolvi il mal di schiena al volante" edizioni Youcanprint

1.1 Evoluzione dell' uomo

La conquista della postura eretta ha rappresentato un evento fondamentale nel passaggio dalla scimmia all' uomo. Il modo in cui il corpo adottò la propria biomeccanica alla verticalità e al bipedismo può essere definito geniale. Ma questa soluzione dei nostri progenitori dal punto di vista biomeccanico non è stata perfetta, data l' alta incidenza di problemi posturali a cui è soggetto l' uomo. Essa è infatti avvenuta attraverso un adattamento dell' intera struttura portante: cranio, rachide, pelvi e arto inferiore. Il nostro corpo è ancora soggetto a quelle che sir Arthur Keith, anatomista e antropologo britannico (1923) definì "i mali della postura eretta", vale a dire i piedi piatti, l' ernia del disco, prolapsi e mal posture.

1.2 La colonna vertebrale

Oltre alla funzione di sostegno la colonna vertebrale assolve altre importanti funzioni: una protettiva (protegge il midollo spinale e ammortizza gli effetti di urti e vibrazioni) e una motoria (sono legate all' articolarietà della colonna vertebrale la possibilità di muovere la testa, di piegare il corpo in avanti e di estenderlo in senso opposto, di fletterlo e di ruotarlo). I costituenti fondamentali della colonna vertebrale sono le vertebre, che presentano una parte solida (il corpo vertebrale) ed un foro posteriore. Dal momento che le vertebre sono poste l' una sopra all' altra, i fori sono allineati e formano un passaggio, chiamato canale vertebrale. In questo canale è posto il midollo spinale dal quale, ad ogni livello, fuoriescono le radici nervose. Le vertebre sono separate tra di loro da strutture cartilaginee,

anello cartilagineo e fungono da "ammortizzatori". Ciascuno di essi può modificare la propria forma ed è questo meccanismo che consente il movimento delle vertebre e dell' intera colonna vertebrale. Le vertebre e i dischi sono collegati tra loro da una serie di articolazioni, ciascuna delle quali è tenuta insieme dai tessuti molli circostanti. I dischi assorbono gli urti durante i movimenti della colonna. Ciascun disco ha un centro gelatinoso (nucleo) e un anello esterno più resistente (anulus). Con i movimenti la parte più ricca di liquidi, il nucleo, si sposta sul piano permettendo alle vertebre di ondeggiare avanti e indietro e in laterale, e dando così al corpo la possibilità di piegarsi e muoversi. Dimensioni, forma ed elasticità dei dischi variano nel corso della giornata, anche in rapporto ai movimenti. Di notte, per esempio, i nuclei si idratano per osmosi e aumentano di volume, al mattino l' anulus è rigido e meno flessibile. Col progredire dell' età i dischi intervertebrali tendono a disidratarsi comportando un avvicinamento delle vertebre (motivo per il quale la statura tende a ridursi), questo processo accelera se non viene praticata alcuna attività fisica.



Le curve vertebrali

Se osserviamo una persona di schiena, la colonna vertebrale ha un andamento pressochè verticale; se osserviamo invece la stessa persona di profilo, scopriamo che la colonna vertebrale è caratterizzata dalla presenza di quattro curve, alternativamente concave e convesse, che corrispondono alle quattro porzioni principali della colonna stessa. Le due curve concave posteriormente (lordosi) si trovano a livello cervicale e lombare, mentre le due curve convesse posteriormente (cifosi) corrispondono alla colonna dorsale e al sacro. Sono alla base della motricità e della

dette dischi intervertebrali, situati davanti al midollo spinale. I dischi hanno una parte centrale molle (il nucleo) circondata da un

stabilità corporea, in quanto risultano essenziali al mantenimento della verticalità, conferiscono elasticità e consistenza alla colonna stessa. L'entità di queste curve può essere notevolmente diversa da individuo a individuo e dipende da fattori ereditari, sesso, etnia, ecc. ma in tutti gli individui queste curve subiscono cambiamenti in rapporto all'età: nei primi anni di vita le curve lordotiche si sviluppano contestualmente alla capacità di controllare la posizione seduta e la stazione eretta; nei bambini dai 3 ai 6 anni sono solitamente molto accentuate per lo scarso sviluppo della muscolatura e del controllo posturale; nella maggior parte dei casi si stabilizzano intorno ai 10 anni di età e possono essere notevolmente influenzate dalle attività sportive e/o dalle abitudini posturali; negli anziani, infine, tendono ad accentuarsi di nuovo, sia a causa di una diminuzione del tono muscolare sia a causa di probabili deformazioni dei corpi vertebrali legate alla comparsa di osteoporosi. Se tendiamo ad alterare una di queste curve, ad esempio, in seguito al mantenimento posturale scorretto in situazione di appoggio sullo schienale, si crea la condizione disastrosa sopra citata, inducendo i dischi intervertebrali a supportare tensioni anomale e abnormi. Purtroppo queste alterazioni posturali sono dovute a cattive abitudini sia comportamentali che fisiche. Comportamentali perché anche il nostro stato psicologico condiziona l'aspetto posturale e fisico in maniera determinante, (vedi il depresso con testa e spalle spioventi in avanti o l'allegro "impettito" con un tono posturale alto e deciso). Fisiche, invece, per le cattive abitudini che assumiamo. Quante volte tendiamo ad abbandonarci su una comoda poltrona e restare nella stessa posizione anche per ore? Queste condizioni comportano delle alterazioni a livello strutturale,

prevalentemente a carico dei dischi intervertebrali che più di ogni altra struttura sono implicati nel determinare il dolore se mal sollecitati. Quando esponiamo la nostra colonna ad una condizione anomala, le fisiologie curve vertebrali si alternano e quindi la pressione sui dischi aumenta e si distribuisce su tutta la loro superficie, grazie al liquido in essi contenuto.

1.3 I muscoli profondi della schiena

Prima di iniziare a parlare del mal di schiena al volante e degli esercizi risolutivi, vediamo com'è strutturata la colonna e su quali punti bisogna agire. I muscoli in generale rappresentano la prima fonte di moto del nostro organismo. Senza di essi il movimento sarebbe impossibile. Durante l'arco della giornata sono continuamente sollecitati, sia in maniera positiva che "negativa". Se tendiamo ad attivare in maniera erronea qualsiasi tipo di muscolatura, nel tempo, si possono verificare alterazioni muscolo-scheletriche. La colonna vertebrale presenta una moltitudine di muscoli fondamentali per la stabilità e per la mobilità chiamati muscoli paravertebrali o muscolatura intrinseca. Intesi come muscoli situati in profondità, essenziali per conferire stabilità e moto all'apparato scheletrico, non visibili esteriormente, sono spesso sottovalutati ed ignorati. Lo strato più profondo della muscolatura è rappresentato da piccoli muscoli intimamente connessi alle vertebre. Il costante mantenimento attivo di questi muscoli è determinante, in quanto, in caso contrario si verifica un accumulo di sostanze infiammatorie "alogene" responsabili del continuo fastidio e dolore vertebrale. L'inattività motoria persistente soprattutto in postura errata, ad esempio al volante, può comportare l'insorgere di contratture.

Per il benessere della nostra schiena non è solo importante evitare posture sbagliate, ma anche indispensabile restare sempre in movimento. Il peggior nemico dei muscoli è infatti la vita sedentaria. Non esiste una soluzione "miracolosa" per il mal di schiena. La prevenzione è la soluzione migliore, con posizioni corrette durante il giorno e ancora di più nel dormire. Mantenersi in forma con dell'attività fisica inoltre, migliora le condizioni dei muscoli che governano i movimenti della colonna rendendoli più forti, elastici e pronti a reagire a eventuali stimoli (sia muscoli anteriori che posteriori). Un aiuto, dopo la postura corretta, è dato dal rinforzo dei muscoli (sia addominali che della schiena), massaggi e posizioni di relax, cioè rilassamento dei muscoli della schiena. Esercizi più di prevenzione che di "cura", soprattutto gli esercizi di rinforzo muscolare, vanno ovviamente fatti periodicamente con costanza e pazienza, ma non quando si è in fase di dolore acuto. L'inattività fisica comporta una rapida perdita di fibre muscolari, in termini medici "atrofia da disuso", con la conseguente degenerazione prematura di articolazioni, cartilagini e strutture spinali. L'attività fisica è quindi essenziale per la prevenzione di questi fattori debilitanti. Gli esercizi di seguito riportati sono studiati appositamente per assicurare un continuo stato di moto vertebrale, attivano i muscoli profondi della schiena, e assicurano ai muscoli un continuo ricircolo di sangue ed ossigeno oltre a conferire loro maggiore elasticità.

(segue)



UNIONE AGENTI E RAPPRESENTANTI COMMERCIO ITALIANI

DALLA PARTE DEGLI AGENTI DI COMMERCIO

*Controversie, pretese indebite, difficoltà di recupero dei crediti.
Calcolo della pensione. Problemi fiscali. Adempimenti di ogni genere.
L'agente di commercio deve fare i conti ogni giorno
con problematiche diverse.*

Affidati ad Usarci.

**L'associazione di agenti di commercio
che tutela i diritti della categoria.**

Apartitica ed indipendente, difende gli interessi degli agenti, partecipando alla stesura degli Accordi Economici Collettivi e stipulando convenzioni a vantaggio degli iscritti.

Un'organizzazione forte e capillare nel territorio, con servizi altamente professionali e specializzati, legati alla conoscenza della materia e ad una esperienza sul campo di oltre **60 anni di storia**.

Assistenza qualificata nella interpretazione delle norme e dei diritti contrattuali, nelle controversie professionali e nella gestione fiscale e previdenziale, sono alcuni dei servizi dell'associazione, che propone anche un percorso formativo certificato per gli agenti.

Con il programma "**Agenti e Rappresentanti di Commercio in Qualità**" (D.T. 58 – Istituto Certiquality), gli iscritti sono accompagnati in un processo di formazione continua, fondamentale per lo sviluppo della persona e il successo nella professione.



RINNOVA L'ADESIONE

Contatta per l'iscrizione la sede Usarci più vicina - numero verde 800 616191 – www.usarci.it
Richiedi o consulta il magazine UsarciNotizie
Tel. 0424.382329 – www.usarcinotizie.it – info@usarcinotizie.it
Approfondisci il tema della Certificazione in Qualità - www.agenticertificati.it



Nuova i30

Nuova Tucson

Nuova IONIQ hybrid

La flotta Hyundai.

Soluzioni per aziende che vogliono fare strada.

Le nuove Hyundai Tucson, Ioniq e i30 rappresentano la migliore soluzione di mobilità per la tua azienda. Più stile, più sicurezza e più comfort. Tutte disponibili con il nuovo cambio automatico a doppia frizione DCT e con 5 anni di Tripla Garanzia a km illimitati, assicurano un Valore Futuro Garantito ai vertici del loro segmento.

E con le offerte Hyundai Business è più facile scegliere la soluzione più adatta a te. Ad esempio:

Nuova Hyundai i30 1.6 CRDi Prime Edition con:



Fari Full LED



Cerchi in lega da 17"



Frenata Autonoma di Emergenza (AEB)



Navigatore Touch screen da 8"

E con Hyundai Leasing tua a 149 euro al mese* (TAN 3,95% - TAEG 7,19%).

Scopri le soluzioni su misura per te su hyundai.it

FERGIA

FERGIA Concessionaria Ufficiale Hyundai

VICENZA - Viale del lavoro, 56 (zona Fiera) Tel. 0444 390300

SCHIO - Via Lago di Garda, 110/A Tel. 0445 1670105

hyundai@fergia.it - www.fergia.hyundai.it



8 ANNI / 200.000 KM BATTERIA GARANTITA**

*SALVO CONDIZIONI E LIMITAZIONI INDICATE DA CONTRATTO.

Gamma nuova Tucson: consumi l/100km (ciclo medio combinato) da 4,6 a 7,6. Emissioni CO₂ g/km da 119 a 177. Gamma nuova IONIQ Hybrid: consumi l/100km (ciclo medio combinato) da 3,4 a 3,9. Emissioni CO₂ g/km da 79 a 92. Gamma nuova i30 1.6 CRDi PRIME EDITION (Business + Prime Edition Pack) - AZIENDA: Annuncio pubblicitario con finalità promozionale. Esempio di finanziamento leasing (locazione finanziaria) applicata a clienti con partita IVA non consumatori: i30 1.6 CRDi PRIME EDITION (Business + Prime Edition Pack) - AZIENDA (IVA, IPT e messa in strada esclusi). Prezzo €16.876,23, durata del finanziamento 48 mesi, anticipo a titolo di primo canone €5.814,78 + IVA, 47 canoni mensili successivi al primo di €149,00 + IVA, riscatto €5.737,92 + IVA. TAN 3,95% (tasso fisso) TAEG 7,19% (tasso fisso). Il prezzo del veicolo è da considerarsi IVA esclusa, il canone è da considerarsi IVA esclusa. Offerta valida fino al 30/04/2017. Offerta comprensiva di Polizza Leasing Protection - contratto di assicurazione vita, inabilità totale temporanea e permanente, durata della copertura pari a quella del Leasing, compagnie assicurative: Cnp Santander Insurance Life Dac e Cnp Santander Insurance Europe Dac (facoltativa e perciò non inclusa nel TAEG). Per tutte le condizioni contrattuali ed economiche del finanziamento e della copertura assicurativa consultare rispettivamente i Fogli Informativi ed il Fascicolo Informativo consultabili presso le Filiali Santander Consumer Bank, i Concessionari e sul sito internet www.santanderconsumer.it. Salvo approvazione di Santander Consumer Bank. **Hyundai offre una garanzia di 8 anni o 200.000 km sulla batteria agli ioni polimeri di litio. Condizioni e limiti della garanzia Hyundai su www.hyundai.it/servizipostvendita/5anni.aspx. Tale Garanzia proposta non si estende a tutte le componenti delle autovetture.

Usarci Notizie è on line.

L'agente di commercio ha un nuovo sostegno professionale, una piattaforma di informazioni, aggiornamenti e consigli, realizzata dagli agenti per gli agenti.



CALENDARIO
SCADENZE

ATTUALITÀ

PREVIDENZA

FORMAZIONE

www.usarcinotizie.it

 [usarcinotizie](https://www.facebook.com/usarcinotizie)

usarcinotizie