

Anno 21, n. 03 - 15 settembre 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

news

news

news

PRIMO PIANO

Gli obiettivi del presidente Usarci: crescita e servizi



magazine

news

news

magazine

usarci notizie

MAGAZINE



ESTERO

Le opportunità per gli agenti nell'area export

news

news

news

news

CONTRATTO

Si esclude l'AEC? Meglio non firmare



news

usarci notizie

magazine

news

usarci notizie

magazine

news

news

usarci notizie

usarci notizie

news

FORMAZIONE

Vendere on line: i 7 consigli della rete



usarci notizie

news

usarci notizie

news

news

magazine

NUOVA SEAT LEON BUSINESS

CAMBIA MARCIA ALLA TUA PROFESSIONE.



SEAT
SENZA PENSIERI

Se sei un Agente di Commercio con Partita IVA e utilizzi l'auto anche per lavoro, Nuova SEAT Leon nelle sue versioni Business ti offre il massimo della sicurezza, grazie al Cruise Control Adattivo e ai sensori di parcheggio posteriori. Guida la tua attività con tecnologie innovative, come il Sistema SEAT Full Link e la Connectivity Box con caricabatteria wireless per il tuo smartphone, il navigatore con display touch da 8" e i fari Full LED. Scegli la versione più adatta al tuo business: turbodiesel o metano, con cambio manuale o automatico DSG, a trazione anteriore o integrale 4Drive.

PER TUTTI GLI AGENTI DI COMMERCIO CON P.IVA OGGI NUOVA SEAT LEON BUSINESS TDI A 159€ AL MESE CON SEAT SENZA PENSIERI E 75.000KM INCLUSI, TAN 4,50% - TAEG 6,02%. E DOPO 3 ANNI DECIDI SE CAMBIARLA, TENERLA O RESTITUIRLA.



FARI FULL LED

CARICATORE WIRELESS

NAVIGATORE CON DISPLAY 8"

SEAT raccomanda  **EDGE PROFESSIONAL**

SEGUICI SU:     **SEAT-ITALIA.IT**

Esempio di finanziamento: Nuova Leon 1.6 TDI 115 CV Business, prezzo promozionato chiavi in mano (IPT esclusa) € 18.780,00 per tutti (listino + garanzia estesa = € 26.125 meno € 3.000 di vantaggi). Anticipo € 5.461,50 + Spese istruttoria pratica € 300. Finanziamento di € 13.633,50 (capitale finanziato comprensivo di manutenzione ordinaria 3 anni/75.000 km con sconto del 50% del valore di € 315,00 - in caso di adesione) in 35 rate da € 159,00 (rata comprensiva di € 9,62 relativa alla manutenzione ordinaria 3 anni/75.000 km di cui sopra - in caso di adesione) comprensive di interessi € 1.574,38. **TAN 4,50% fisso, TAEG 6,02%**. Valore Futuro Garantito pari alla MaxiRata Finale di € 9.642,88 (da pagare solo se intendi tenere la vettura). Spese istruttoria pratica € 300,00 (includere nell'importo totale del credito). Importo totale del credito € 13.633,50. Spese di incasso rata € 3/mese. Costo comunicazioni periodiche € 3,00. Imposta di bollo/sostitutiva € 34,08 - Importo totale dovuto dal richiedente € 15.352,96. **1 anno di assicurazione Incendio e furto (pacchetto First Trip) in omaggio** (solo in caso di adesione al finanziamento). Gli importi fin qui indicati sono da considerarsi IVA inclusa ove previsto - Informazioni europee di base/Fogli informativi e condizioni assicurative disponibili presso le Concessionarie SEAT. Salvo approvazione **SEAT Financial Services**. Consumo di carburante urbano/extraurbano/combinato l/100Km: 4,6-4,7/3,8-4,0/4,0-4,1; emissioni di CO₂ g/Km: 105/109. L'immagine della vettura è puramente indicativa, gli equipaggiamenti citati ed illustrati non si intendono necessariamente di serie nell'offerta promozionale. Offerta valida fino al 31/12/2017.

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

Anno 21, n. 03 – 15 settembre 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
Roberto Cajano
Daniela Da Campo
Davide Ferasin
Claudio Garavaso
Silvana Meante
Umberto Mirizzi
Luigi Negretto
Anna Pan
Giorgio Pasetto
Carlo Pelanda
Marco Righetti

**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

“Il primo obiettivo della Federazione? Crescere, su tutti i fronti” 6-7

L'agente

Omicidio stradale, una legge che necessita correzioni? 8

Agenti di commercio su area estera. L'esperienza positiva di eMark 9

IUCAB, parliamo il linguaggio internazionale delle vendite 10

Fisco

Il trattamento fiscale delle indennità di fine rapporto 11

Formazione

La concentrazione come chiave del successo 12

Come vendere online: i 7 consigli migliori che puoi trovare in rete 13

Previdenza

Aggiornamento dati Enasarco e pec 14

Enasarco, i dati del bilancio 2016 15

L'Esperto risponde

I vostri quesiti 16

Contratto d'agenzia

Contratti che escludono l'AEC, meglio non firmare 18

Giurisprudenza

Contratto di agenzia, recenti orientamenti della Corte di Cassazione 19

Nuove tecnologie

I rischi collegati al “contenuto generato dagli utenti” 20

Economia

Economia forte che va rafforzata 21

Auto

Gomme invernali, molti automobilisti non sono pronti al cambio 22

Arriva l'app per l'auto elettrica 23

Inglese per agenti

English in pills 24

Notizie flash

Import – Export 25

Agenti a tavola

Ristorante 12 Apostoli, Verona 26

Ristorante Fenesta Verde - Napoli 26

Notizie Usarci

L'importanza di essere associato 27

Corso di Laura in Intermediazione Commerciale 27

Salute

Biosaunaterapia 28

Notizie dalle Associazioni

Usarci Friuli Venezia Giulia per Amatrice 29

Verso una crescita?

“In un quadro internazionale caratterizzato dalla crescita dell’economia statunitense e dell’area euro, l’economia italiana accelera sostenuta da una crescita diffusa tra i settori produttivi e dall’aumento dell’occupazione”.

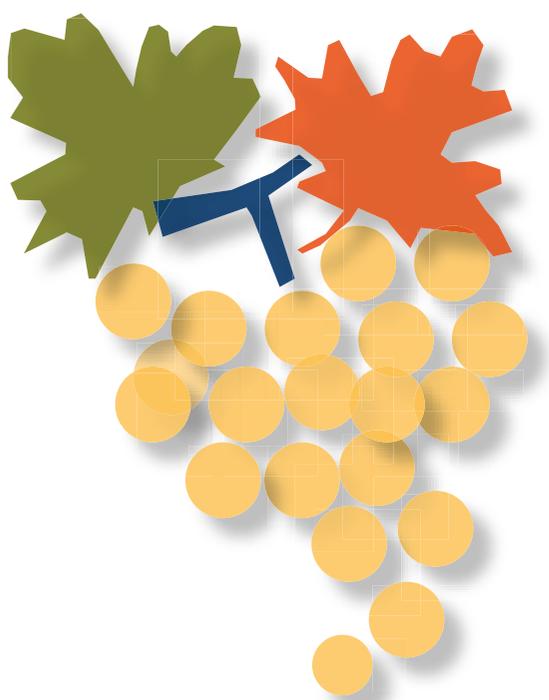
Così l’Istat nella nota mensile di agosto, segnalando che l’indice anticipatore, ‘spia’ di quel che succederà nei prossimi mesi, *“mantiene un’intonazione positiva, segnando un rafforzamento delle prospettive di crescita”.*

Investimenti in ripresa, maggiori consumi, aumento degli occupati, clima di fiducia delle imprese, anche se in uno scenario eterogeneo: bene la manifattura e i servizi, in calo le costruzioni e il commercio al dettaglio. In questo autunno assoluto una speranza si accende nella nostra attività, rinvigorendo propositi e piani di sviluppo.

Come segnala il Sole24Ore, il 1° settembre l’Istat ha rilevato che nel secondo trimestre del 2017 il Pil, corretto per gli effetti di calendario e destagionalizzato, è aumentato dello 0,4% rispetto al trimestre precedente e dell’1,5% nei confronti del secondo trimestre del 2016. L’Italia cresce dunque ininterrottamente da dieci trimestri consecutivi, cioè dai primi tre mesi del 2015. La variazione acquisita del Pil, quella che si registrerebbe in caso di crescita nulla nella restante metà dell’anno, per il 2017 è pari a +1,2%. Ipotizzando un tasso di crescita nel terzo e nel quarto trimestre analogo a quello dei primi due periodi, spiegano invece dall’Istat, la crescita raggiungerebbe l’1,5 per cento.

Ci stiamo veramente avviando verso una ripresa?

Mara Bisinella
Direttore responsabile





Nuova Alfa Romeo Stelvio



tua con **SCONTO DEL 14%**
dal prezzo di listino

Val. Max. consumi ciclo combinato (l/100 km) 7. Emissioni CO2 (g/km) 161.



Nuova Fiat Tipo Berlina e SW



tua con **SCONTO DEL 19%**
dal prezzo di listino

Consumi ciclo combinato gamma Tipo 5Porte: bz/ds da 3,7 a 6,3 (l/100km); GPL 8,3 (l/100km).

Emissioni CO2 ciclo combinato gamma Tipo 5Porte: da 98 a 147 (g/km).

Consumi ciclo combinato gamma Tipo SW: bz/ds da 3,7 a 6,3 (l/100km); GPL 8,3 (l/100km).

Emissioni CO2 ciclo combinato gamma Tipo SW: da 98 a 147 (g/km).

OFFERTE RISERVATE A LIBERI PROFESSIONISTI. Gli sconti riportati si intendono esclusi messa su strada e IPT.

Gli agenti di commercio, associati alla Unione Sindacati Agenti e Rappresentanti di Commercio Italiani (U.S.A.R.C.I.), per poter usufruire delle speciali condizioni di trattamento, dovranno consegnare, all'atto della firma del contratto la documentazione originale rilasciata dall'associazione o la tessera di appartenenza che certifichi l'avvenuta iscrizione all'associazione per l'anno in corso.

FERGIA Automobili VICENZA - Viale del lavoro, 56 (zona Fiera). Tel. 0444 390300 - info@fergia.it

“Il primo obiettivo della Federazione? Crescere, su tutti i fronti”

Il presidente nazionale Umberto Mirizzi illustra l'attività di Usarci orientata alla soddisfazione degli agenti.

La redazione Usarci Notizie mi ha chiesto di avere informazioni sull'attività della Federazione, una sorta di road-map da qui al futuro prossimo per individuare cosa abbiamo nel mirino del nostro sindacato.

Ciò che ripeto di continuo a chi collabora con me è “dobbiamo crescere”, la mia è ormai un'ossessione, la crescita è per me il risultato di molteplici processi il cui risultato finale è un numero, ma quel numero è il frutto di una attenta opera di ascolto della categoria, di osservazione dei processi economici e sociali in corso e della loro interpretazione e di quella saggezza mista ad un profondo senso di responsabilità che si deve avere nell'interpretare ciò che sta dietro l'angolo.

Una organizzazione come la nostra deve saper essere rappresentativa, quindi esser capace di interfacciarsi efficacemente con la politica, le istituzioni, con le controparti, ma questo non basta.

Portare a casa buoni risultati nelle trattative con le controparti per gli agenti di commercio rappresenta un fatto minimo e scontato, che da solo non fa meritare la loro fiducia; non ci si associa per questo motivo e basta. **Si pretende che noi si sappia risolvere problemi collettivi** quali per esempio la deducibilità dell'autovettura, ma soprattutto che si sappia essere al loro fianco nell'affrontare i problemi personali.

Sempre più spesso i colleghi chiedono di “provarci” prima di decidere se associarsi, prima vogliono incontrare i nostri consulenti, conoscerne le capacità rispetto ai loro interrogativi.



Il vero terreno di prova sono i servizi e la nostra capacità di essere realmente a fianco degli agenti di commercio



I problemi che ci sottopongono richiedono sempre maggior professionalità, grande scuola ed esperienza, e questo i nostri colleghi lo sanno bene.

Questo accade perché nel nostro sistema sindacale ci sono purtroppo molte sigle fasulle, fatte ad uso e consumo di una persona o di una famiglia, delle vere e proprie società di lucro camuffate da associazioni che si nascondono dietro slogan privi di qualsiasi significato.

I colleghi hanno cominciato a capire questa storia.

In molti iniziano a distinguere la parte buona del sindacalismo da quella fasulla. L'Usarci deve fare di tutto per sbugiardare questa gente che alla fine ronza intorno all'Enasarco in maniera pericolosa, ingolosita dalla possibilità di gestire gli otto miliardi di euro rappresentati dalle nostre pensioni.

Costoro che in passato volevano far assorbire l'Enasarco oggi fanno finta di non essere stati loro a dirlo.

Sono convinto che i nostri colleghi non

siano affatto stupidi e che capiscano perfettamente chi lavora per loro e chi lavora per se.

Ma come dicevo, **il vero terreno sul quale siamo messi alla prova sono i nostri servizi e la nostra capacità di essere al loro fianco nei momenti di difficoltà e nella risoluzione dei problemi.**

Quando un nostro ufficio vertenze assiste un associato sa di dover prendere le parti del più debole, di colui che non può assumersi l'onere di cause infinite; proprio per questo la differenza devono farla i nostri uomini, la loro capacità e la loro esperienza professionale.

Quando un agente consegna la gestione della contabilità da noi vuole avere un prezzo basso ed essere sicuro di avere una qualità del servizio altissima. In fondo noi facciamo la contabilità solamente agli agenti di commercio e quindi è ovvio che si sia molto competenti.

I nostri consulenti sono ottimi avvocati, commercialisti, sindacalisti ma anche psicologi, perché quando un associato si rivolge a noi non cerca solo risposte ma vuole essere capito, rassicurato, vuole che condividere il suo problema e noi questo lo facciamo sempre.

Abbiamo capito che **nella categoria esiste una importantissima richiesta latente di formazione.** Molti colleghi vorrebbero tornare dietro i banchi di scuola per completare un percorso scolastico abbandonato, oppure per imparare cose utili al loro lavoro. Molti ambirebbero a laurearsi, perché hanno capito che il “sapere” è diventato fondamentale.

Per chi come noi lavora anche sedici ore al giorno rimettersi dietro ad un banco di scuola per guadagnare un dottorato spesso è un'impresa impossibile.

Proprio per questo abbiamo stretto una esclusiva collaborazione con l'**Università telematica Pegaso**, l'unica università che permette di frequentare le lezioni stando in ufficio, in auto, a casa.

Ora l'Usarci propone un vero dottorato in "**Agenzia commerciale**" da seguire a casa, le cui lezioni possono essere riviste all'infinito ed i cui esami possono essere dati nella propria città di residenza e tutto questo ad un costo davvero modico perché ridotto da un nostro importante contributo economico.

Per associare numerosi colleghi dobbiamo essere presenti anche sul fronte del **recluiting e dell'innovazione**; e anche qui l'Usarci c'è.

Noi siamo l'unica Organizzazione italiana all'interno della **IUCAB, l'Associazione internazionale degli agenti di commercio**.

Con la IUCAB abbiamo avviato, con ottimi risultati, una corposa serie di



Formazione. Servizi rappresentativa crescita Innovazione

accordi bilaterali per offrire la ricerca di agenti e l'offerta di mandati in tutta Europa, negli Stati Uniti, in Russia, e molto presto in altri importanti stati.

Noi "lavoriamo" con i nostri associati, cerchiamo loro nuove agenzie da rappresentare anche all'estero, li segnaliamo ad aziende straniere, proponendo anche lavoro oltre confine.

Collaboriamo anche con l'**Incubatore del Politecnico di Torino** e organizziamo anche per le start-up incubate incontri con i nostri associati per mettere a confronto esperienza di mercato con innovazione; da ciò sono derivate grandi soddisfazioni. Veder "volare" le idee innovative

dei nostri giovani, ma con i piedi per terra ben piantati degli agenti di commercio, vi assicuro che è davvero gratificante!

Come avrete capito, nel mirino l'Usarci ha moltissimo perché solo lavorando molto, bene e su fronti importanti è possibile crescere.

Per crescere dovremo stringere alleanze e trovare amici con i quali condividere il cammino, perché solo crescendo potremo dare voce e soluzioni ai problemi della nostra categoria, perché solo così saremo in grado di dare dignità al nostro lavoro e a noi stessi.

Cari amici il mio programma da qui a... quando riconsegnerò il mio mandato di presidente dell'Usarci è: CRESCERE.

La crescita è il mio solo obiettivo.

Umberto Mirizzi
Presidente nazionale Usarci

**Forte richiesta di
formazione da parte
degli agenti.
Le risposte di Usarci.**



Omicidio stradale, la testimonianza di un agente

Riportiamo una accorata testimonianza di un nostro associato Usarci, con l'intento di aprire una riflessione su un tema importante e di forte impatto per l'agente di commercio, interrogandoci, al di là della singola dinamica, su una legge che comunemente fa discutere.

Sono un associato da vari anni. Le scrivo in merito ad un fatto che mi è accaduto e alla conseguente situazione che sto vivendo. Un anno fa ho fatto un incidente automobilistico nel quale purtroppo è morta una persona. La scorsa settimana è stato fatto il processo e consigliato dal mio avvocato abbiamo scelto il patteggiamento, per evitare pene e conseguenze più pesanti.

La sentenza è stata: 1 anno a livello penale e 5 anni di revoca della patente.

Sono sempre stato prudente alla guida essendo l'auto il principale ed indispensabile strumento per svolgere il mio lavoro; ne sono prova i 24 punti sulla patente che ho e il bonus malus assicurativo ai valori minimi, sinonimo di mancanza di incidenti precedenti.

La sera nella quale è avvenuto l'incidente venivo da una cena e sapendo di dover guidare non ho bevuto e per strada non ho commesso nessuna infrazione contro il codice della strada e a comprovare questo è l'assoluta mancanza di contravvenzioni a mio carico da parte delle forze dell'ordine per quanto accaduto e il rilascio della patente già il giorno dopo dell'incidente.

La mia auto si è scontrata frontalmente con un'altra auto e l'altro conducente è morto sul colpo e sono stato quindi accusato di sorpasso con imperizia....., ma io non stavo superando nessuna auto perchè non c'era nessuna auto da superare, ma per una frazione di secondo una parte della mia auto ha invaso la corsia

opposta causando l'incidente, e la totale mancanza di segni di frenata è la prova che né io né la persona deceduta abbiamo capito cosa stava succedendo e non abbiamo fatto niente per evitarlo; è stato un attimo, un "lampo", è successo un incidente nel vero senso della parola.

Ora devo "pagare" penalmente la colpa per ciò che è successo, cosa molto grave per la mia integrità morale, che mi peserà nella coscienza assieme alla morte di una persona padre di famiglia, ma ancor più grave è la pena accessoria della revoca della patente per 5 anni che dovrò subire! Patente che dovrò inoltre andare a riprendere alla scuola guida visto che viene revocata e non sospesa.

L'auto mi serve per lavorare e guadagnare per poter vivere, pagare un ufficio, una dipendente, un mutuo per la mia casa e gli alimenti per mia figlia, visto che sono divorziato; senza patente come potrò svolgere questa attività?

Io opero purtroppo in un settore in crisi già da molti anni e le aziende sono parecchio esigenti in questi momenti pretendendo dei collaboratori molto attivi e quindi vedremo come reagiranno a quello che mi è accaduto; ma soprattutto non è facile alla mia età reinventarsi un lavoro.

Sono una persona che ha sempre rispettato le leggi e che crede nel senso dello stato e nelle sue regole, ma questa volta sento di esprimere la mia fortissima disapprovazione e contrarietà nei confronti di una norma che non tenga conto realmente delle diversità di un incidente rispetto ad un altro, con tutte le sue sfaccettature, ma che invece (la legge) dà l'impressione di non poter essere applicata con giustizia in base a chi si ha di fronte. Gli stessi avvocati e il giudice hanno espresso perplessità sulla pena accessoria che questa legge prevede (che tra l'altro esiste solo in Italia)



perché anche secondo loro può essere fonte di ingiustizie e creare dei seri problemi a chi usa l'auto come strumento di lavoro.

Ma che giustizia è questa? E' giusto rovinare altre famiglie togliendomi per 5 anni (tempi assurdi) la patente senza che ci sia stato un fatto volutamente contro le norme della strada?

Le chiedo pertanto un consiglio su cosa fare; ad esempio scrivere a qualcuno per sottoporre il mio caso, almeno per tentare di fare qualcosa? Ci sono stati casi analoghi che hanno avuto conseguenze diverse o sentenze che possono modificare la pena accessoria che mi è stata inflitta?

La nostra categoria sta facendo qualcosa in merito, per evitare che succedano altre situazioni come la mia o per tentare di cambiare questa legge, che a detta sia degli avvocati ma anche del giudice, non è una legge fatta bene?

Un associato

Agenti di commercio su area estera. L'esperienza positiva di un collega

Agenti di commercio su area estera. Ebbene sì, esistono davvero ed è il caso dell'agenzia eMark.

Provegno da esperienze di direzione commerciale in aziende industriali del settore automazione. Nel 2003 ho pensato di offrire le mie competenze in commercio estero a più aziende. Non più come dipendente ma come professionista esterno, per un più libero volo. Dopo una ricerca iniziale, **ho trovato nell'inquadramento come agente di commercio la configurazione più conveniente.** Infatti, rispetto ad altre forme possibili, ha un AEC ben strutturato e con tutele, il miglior regime fiscale e una contrattualistica chiara e ben nota alle aziende. L'obiettivo dell'attività è la costruzione delle reti di distribuzioni all'estero per le aziende mandanti. Il territorio dei mandati è esteso a tutto il mondo, Italia esclusa. Abbiamo anche alcuni mandati in zone limitate. Questo accade di solito con mandanti di medie dimensioni che hanno zone export deboli nelle quali invece noi possiamo essere più efficaci.

Data l'estensione del territorio, è stato quasi subito necessario associare colleghi per poter lavorare a zone. Alla data siamo in 7, di cui 4 agenti e 3 colleghi di back-office. In alcuni paesi abbiamo colleghi stranieri con i quali condividiamo i progetti. A questo network comune abbiamo dato il nome di eMark – International Business Development.

Rispetto ai colleghi che lavorano sul territorio nazionale **abbiamo dovuto adattare la nostra comunicazione perché all'estero la forma dell'agente non è così nota.** I clienti si aspettano di negoziare con un funzionario aziendale e ti ricevono perciò con sospetto se sanno che sei "solo" un intermediario. Inizialmente ci



presentiamo quindi con le credenziali della mandante (biglietto visita, casella di posta sul dominio della mandante,...). Solo successivamente a rapporto stabilito, e se il contesto lo rende opportuno, parliamo delle altre mandanti.

Anche con le mandanti abbiamo dovuto ottimizzare la comunicazione, in particolare quella via email. La mandante e noi inviamo e riceviamo email da un solo indirizzo di posta condiviso, come se fosse una scrivania virtuale attorno alla quale lavoriamo noi e il personale della mandante ripartendoci le attività.

Lo stesso indirizzo è riportato sul sito della mandante. Se un nuovo cliente potenziale contatta l'azienda direttamente dal sito, anche noi ne siamo a conoscenza e possiamo rispondere. Questo serve anche a scongiurare la tentazione, sempre latente, di sottrarre contatti all'agente.

Dopo quattordici anni di attività e di successo, in retrospettiva **l'aspetto più importante e critico è stato selezionare le mandanti giuste per dimensioni, prodotti e visione. La dimensione deve essere piccolo-media** perché aziende grandi di solito hanno già risorse interne per sviluppare l'estero e non hanno quindi

bisogno di noi. Prodotti innovativi, di qualità e fortemente espressione del Made in Italy. Infine una visione del proprio futuro che spinga la mandante all'export con grande determinazione.

Sfide per il futuro? Non mancano. La peggiore? Le mandanti che facciamo crescere, proprio grazie alla crescita da noi indotta, potrebbero decidere di inserire personale diretto e rescindere o diluire il mandato togliendoci territorio. **Sarebbe ideale se il nostro AEC rafforzasse la tutela in termini di diritto all'esclusiva e di indennità di clientela.**

Una continua limitazione alla nostra crescita è la **difficoltà nel trovare giovani interessati al lavoro e all'inquadramento dell'agente.** Tutti cercano posizioni da dipendente e non considerano o non conoscono la figura dell'agente. Abbiamo perso mandanti potenziali perché non abbiamo trovato colleghi idonei ed interessati.

Molte aziende vogliono crescere nell'export. Per un professionista della vendita che conosce bene almeno una lingua veicolare e che ha, o è disposto ad acquisire, una formazione all'export esistono molte opportunità. L'inquadramento come agente di commercio le rende ancora più accessibili.

Claudio Garavaso

IUCAB, parliamo il linguaggio internazionale delle vendite

Dal 1953, IUCAB, Internationally United Commercial Agents and Brokers, è la Confederazione che, su scala mondiale, riunisce le Organizzazioni Nazionali che rappresentano gli Agenti e Rappresentanti di Commercio. Con più di 60 anni di esperienza e una profonda conoscenza del mondo commerciale, rappresenta con successo sullo scenario internazionale gli interessi delle organizzazioni stesse e dei loro iscritti.

La Confederazione è composta dalle Organizzazioni Nazionali dei principali paesi europei, oltre che da quelle di Stati Uniti, Canada e Russia. Rappresenta gli interessi di più di 750.000 Agenti e Rappresentanti di Commercio in tutta in Europa, Nord America, Russia e Africa.

La stessa Commissione Europea UE ha confermato nel 2015 la direttiva secondo cui l'attività di intermediazione B2B degli agenti di commercio è rilevante per oltre 1.700.000 aziende europee e fondamentale per il processo di crescita del mercato unico in Europa.

La nostra Federazione Nazionale è da diversi decenni uno dei membri di spicco di IUCAB. La presenza all'interno dell'organizzazione internazionale ci ha permesso di contribuire fattivamente al processo di sviluppo di una figura di agente di commercio sempre più europea e di perseguire quell'uniformità di regole che porterebbe grandi vantaggi a tutta la categoria. Passo dopo passo abbiamo costruito un ruolo di primo piano che oggi ci permette di cogliere una grande occasione.

Negli ultimi anni IUCAB si è dotata di strumenti e tecnologie utili alla professione di agente nella sua quotidianità. Molta attenzione è stata dedicata al contatto internazionale tra agenti e mandanti. A questo proposito è attivo dal 2010 un gruppo di



portali che permettono agli agenti di essere ricercati da mandanti di tutto il mondo. Si tratta di una tecnologia efficace, anche se come diverse volte ha evidenziato Usarci, ampiamente migliorabile.

Nell'ultimo comitato esecutivo di IUCAB, su richiesta dell'Usarci, si è deciso di dare corso ad un rinnovamento dei portali. Il recruiting internazionale rappresenta infatti un'attività importante e con grandi possibilità di crescita. Il know how acquisito con questo progetto potrà essere utilizzato come modello per dare nuovi servizi, presso le sedi USARCI, agli associati che vorranno cogliere l'occasione. E, nel frattempo, volgere lo sguardo ad un futuro di integrazione del commercio internazionale **creando nuove opportunità per i giovani agenti**. In questo contesto è da ritenersi di assoluto interesse l'adesione degli agenti stessi alla piattaforma per alcune ragioni fondamentali: **potremo far lavorare i nostri associati mettendoli in contatto con aziende internazionali; avere positive ricadute d'immagine confermando l'impegno nei confronti dell'attività quotidiana della categoria; confermare una posizione di leadership all'interno di IUCAB.**

Per maggiori informazioni :
<http://www.fenyci.it/section/ricerca-mandati>



Il trattamento fiscale delle indennità di fine rapporto

Le indennità di fine rapporto che l'agenzia dovrà fatturare, quando un rapporto è terminato e se i presupposti per richiederla sussistono, in linea di massima sono tre: **l'indennità suppletiva di clientela; l'indennità di mancato preavviso, se la disdetta da parte della mandante è immediata e non è richiesto il periodo di preavviso e l'indennità meritocratica.**



Indennità suppletiva di clientela:

l'importo su cui è calcolata l'indennità è costituito dal totale delle provvigioni più le altre somme liquidate all'agenzia (ad esempio premi, rimborsi spese ecc). Tale indennità è esclusa ai fini IVA ex art. 2 co. 3 lett. A DPR 633/1972. Sull'importo liquidato la mandante dovrà operare una ritenuta di acconto del 20%, trattandosi di reddito soggetto a tassazione separata, nel caso di ditta individuale o di società di persone. Nel caso di società di capitale non verrà operata nessuna ritenuta, perché l'indennità è considerata come reddito di impresa.

Indennità di mancato preavviso:

è calcolata sulle somme erogate dalla ditta mandante l'anno precedente la disdetta del mandato in base ai mesi di preavviso spettanti. Anche in questo caso, vista la natura risarcitoria dell'indennità, è esclusa ai fini IVA ex art. 2 co. 3 lett. A DPR 633/1972. Quanto sopra si applica alle ditte individuali e alle società di persone e costituisce reddito soggetto a tassazione separata e sarà operata una ritenuta di acconto del 20%. Per le società di capitale, come già per l'indennità suppletiva di clientela, non verrà operata nessuna ritenuta perché l'indennità è considerata come reddito di impresa.

Indennità meritocratica:

anche questa indennità ha natura risarcitoria e quindi come tale esclusa ai fini IVA ex art. 2 co. 3 lett. A DPR 633/1972. Sull'importo liquidato la mandante

dovrà operare una ritenuta di acconto del 20%, trattandosi di reddito soggetto a tassazione separata, nel caso di ditta individuale o di società di persone. Nel caso di società di capitale non verrà operata nessuna ritenuta perché l'indennità è considerata come reddito di impresa e quindi soggetta a tassazione ordinaria.

Il FIRR che solitamente viene versato dalla mandante direttamente all'Enasarco, in caso di risoluzione del rapporto, la quota non ancora versata all'Ente sarà liquidata direttamente all'agente. Tale indennità è esclusa ai fini IVA ex art. 2 co. 3 lett. A DPR 633/1972. Sull'importo liquidato la mandante dovrà operare una ritenuta di acconto del 20%. Per le società di capitale, come già per l'indennità suppletiva di clientela, non verrà operata nessuna ritenuta, perché l'indennità è considerata come reddito di impresa. Quindi sulle fatture che l'agenzia dovrà emettere relativamente alle indennità di cui sopra dovrà indicare l'esclusione dall'IVA come da art. 2 co 3 lett. A DPR 633/1972 e le ritenute di acconto del 20%.

da Centro Fiscale Usarci

La concentrazione come chiave del successo

Ogni giorno dobbiamo affrontare diversi impegni, nell'ambiente frenetico che ci circonda, l'elemento fondamentale su cui puntare per rendere in maniera ottimale è la concentrazione. Qualsiasi attività o mansione si svolga, la concentrazione e il focus sono fondamentali.

Obiettivi personali, aziendali, familiari e sociali, tutti a contendersi le risorse (limitate) del nostro sistema cognitivo. Non è facile riuscire a fare tutto, però si deve. Nessuno giustificherà un nostro fallimento perchè avevamo troppe cose da fare e da completare.

Fare tutto insieme risulta impossibile, ma mettere in ordine di priorità le cose da fare è un buon primo passo. Ad esempio, capita a tutti che durante un lavoro, venga in mente un'idea interessante. Per non perdere l'idea e la concentrazione sul compito che si sta eseguendo, risulta molto utile scrivere immediatamente l'idea per poi svilupparla in un secondo momento. Alla lunga questa risulta essere una strategia molto efficiente.

Trovare la concentrazione giusta è comunque una questione non facile. Secondo alcuni ricercatori l'atto di prendersi alcuni minuti di pausa prima di agire ha un effetto molto positivo, così come concentrarsi sulla respirazione profonda.

Questa piccola pausa ci costringe a pensare a fondo al perché si sta facendo una cosa. La piccola pausa può essere trasformata in un processo mentale estremamente potente. Il processo è chiamato "WOOP" ed è stato sviluppato da Gabriele Oettingen. Questi sono gli step da eseguire:

Wish: la prima cosa è capire realmente cosa vogliamo ottenere.

Outcome: la seconda cosa è rispondere alla domanda "perché?"

Obstacle: la terza è identificare quali possibili ostacoli potrebbero presentarsi

Plan: ed infine bisogna decidere come superare o aggirare gli ostacoli

Quindi tutte le volte che si deve iniziare una nuova attività, un progetto, ecc è utile prendersi alcuni minuti per passare attraverso questo processo. A volte alla fine di quest'attività si scopre l'inutilità di alcune iniziative oppure il fatto che non si hanno sufficienti informazioni per affrontarla nel migliore dei modi.

Cruciale in ogni caso è quello di porsi sempre una domanda strategica che suona grosso modo così:

"Cosa potrebbe andare storto e cosa farò se dovesse succedere"

Da notare che questo non significa essere pessimisti, ma significa essere molto realisti, significa anticipare i problemi e prepararsi ad affrontarli. Se, dopo aver iniziato i lavori, gli ostacoli si presenteranno davvero saremo già pronti ad affrontarli.

Se non avete mai utilizzato un processo come questo, lo consiglio caldamente. Può trasformare profondamente e positivamente le vostre performance.

Luigi Negretto

CONVENZIONE ASSOCIATI USARCI

**IL NOLEGGIO A LUNGO
TERMINE DEDICATO A
PRIVATI E LIBERI PROFESSIONISTI:
UN CANONE MENSILE ALL INCLUSIVE
SENZA SORPRESE.**

In esclusiva per gli Associati USARCI:
sconto sull'anticipo, gomme termiche,
polizza cristalli, atti vandalici,
eventi atmosferici, furto di parti del veicolo.



PEUGEOT 308
BlueHDi 100 S&S Business

€ 295 al mese iva inclusa
60 mesi / 100.000 km



INFINITI Q30
1.5 diesel Business

€ 330 al mese iva inclusa
60 mesi / 100.000 km

Come vendere online: i 7 consigli migliori che puoi trovare in rete

Molto spesso mi capita che mi venga fatta questa domanda: "Roberto mi spieghi come vendere online? Hai dei consigli da darmi per vendere i miei prodotti online?" oppure "Quali prodotti mi consiglieresti di vendere online? Esiste un modo per capire se un prodotto si vende bene online?"

In questo articolo proverò a dare una risposta a tutte queste domande.

Come vendere online consiglio numero 1:

Scegli il tuo mercato. Innanzitutto devi sapere che ci sono quattro mercati "evergreen" che vanno per la maggiore e che da sempre generano molto fatturato. Un primo mercato è il mercato della salute.

Tutto ciò che ha a che fare con il concetto salute, ad esempio, i siti che ti spiegano come dimagrire ovvero tutto ciò che riguarda il benessere, la bellezza, la cura del proprio fisico, il fitness.

Il secondo mercato è quello che riguarda il denaro. Come fare soldi, come migliorare il tuo business, ciò che riguarda il management, come risparmiare, come investire, come spendere meglio e così via.

Il terzo mercato è quello delle relazioni ovvero siti di incontri che si occupano principalmente nelle relazioni sentimentali, siti di scambio di idee professionali come LinkedIn ma anche i social come Facebook, Twitter etc etc

Quarto mercato, sempre interessante e sempre profittevole, è quello degli hobby. Anche qui quando la gente ha una passione non trova difficoltà a spendere il proprio denaro per soddisfarla.

Come vendere online consiglio numero 2:

Analizza i costi! Molti clienti sottovalutano la struttura dei costi necessaria per aprire un business online. Molto spesso si tende a

pensare che sia molto semplice realizzare un e-commerce, che costi poco o nulla ma in realtà non è così. Sicuramente l'investimento iniziale è diverso rispetto ad un business fisico ma è anche vero che bisogna utilizzare delle tecnologie adatte e queste un pochino costano.

Come vendere online consiglio numero 3:

Decidi se vuoi vendere oggetti o informazioni. Questa distinzione è molto importante perché, se decidi ad esempio di vendere occhiali in ogni caso dovrai avere un magazzino, del personale che impacchetta gli oggetti e chi li spedisce.

Questo tipo di attività richiede sempre la presenza fisica di qualche persona, se non la tua. Diversamente potresti vendere online informazioni, quindi digitalizzare le informazioni in tuo possesso per creare degli info prodotti.

Come vendere online consiglio numero 4:

Fai delle ricerche di mercato. Ancor prima di investire un solo euro fai delle ricerche di mercato e cerca di scoprire se ciò che vuoi vendere online ha un mercato. Sul mio sito www.robertocajano.it troverai degli strumenti molto utili che ti permetteranno di sapere cosa sta cercando la gente su internet e cosa no. In questo modo saprai in anticipo se per il prodotto che vuoi vendere online esiste una domanda.

Come vendere online consiglio numero 5:

Crea dei super prodotti. Vendere online è più facile se riesci a distinguerti e a rendere unica la tua offerta. Provare a vendere i prodotti tipici della tua regione è un'idea ma che ha solo un piccolo difetto, ci hanno già pensato tutti!

Il concetto non è inventare qualcosa

di nuovo ma è migliorare quello che già esiste. Per fare questo esistono delle regole da seguire per creare dei prodotti da vendere online.

Come vendere online consiglio numero 6:

Studia la concorrenza. Una volta che hai un'ipotesi di ciò che vuoi vendere online studia i tuoi competitor. Se non trovi nessuno che vende il prodotto che vuoi vendere tu significa che non esiste un mercato e quindi non lo venderai. Sempre sul mio sito trovi un percorso strutturato per studiare la concorrenza e degli spunti per batterla.

Come vendere online consiglio numero 7:

Metti alla prova il tuo business. La cosa bella del vendere in internet è che ancor prima di aver investito un solo euro potrai capire, con una certa precisione, se il tuo business avrà successo oppure no.

Si tratta semplicemente di fare delle campagne pubblicitarie e vedere se c'è interesse da parte del tuo potenziale cliente. Non devi aver creato il prodotto. Ti basterà presentarlo e provare a venderlo.

Ho voluto darti questi consigli perché sempre più spesso mi trovo a parlare con degli imprenditori che dopo aver investito nel loro e-commerce non hanno ottenuto alcun risultato semplicemente perché si sono buttati nel mercato sbagliato oppure hanno tralasciato la parte di ricerca.

Aggiornamento dati Enasarco e Pec



Ai sensi art. 3 comma 3 del Regolamento delle Attività Istituzionali di Enasarco, **l'agente ha l'obbligo di tenere aggiornati costantemente i propri dati.**

Pertanto se, ovviamente, nome e cognome e codice fiscale non cambiano, la stessa cosa non è per l'indirizzo di residenza, numero di cellulare, indirizzo di posta elettronica e PEC.

Fondamentale che questi dati siano aggiornati e per far questo è necessario entrare nella propria area riservata di Enasarco e a destra della schermata principale svolgere le necessarie operazioni.

Ma ciò che **è veramente fondamentale è che il proprio indirizzo di posta elettronica certificata, cioè la PEC, sia a conoscenza di Enasarco e naturalmente aggiornato.**

Quello della PEC è notoriamente un "tasto dolente".

In primo luogo va ricordato che tutte le imprese e un agente è una impresa devono obbligatoriamente avere una PEC attiva ed aggiornata, il cui mancato adempimento può arrivare persino alla inibizione della attività a seguito cancellazione dal registro delle imprese.

Tasto dolente perché, per esempio, per dare un supporto al socio per registrarsi all'area riservata di Enasarco chiediamo la PEC su cui ricevere la seconda parte del PIN, in quanto la prima arriva sulla propria e-mail; e qua le risposte che riceviamo sono svariate:

- non ricordo la PEC;
- non ricordo le password;
- non so se la PEC è aggiornata;
- non sapevo che scade;
- non sapevo che vi è un canone periodico;
- non so nulla, ci pensa, forse, speriamo, il mio commercialista;
- altre vaghe risposte.

Oltre l'utilità PEC nei confronti di Enasarco per ricevere informazioni, inoltrare pratiche e quant'altro, da luglio 2017 l'Agenzia delle Entrate potrà inviare avvisi, atti, notifiche, ecc. **solo su PEC.** Anche le case mandanti come pure l'Inps e/o altri Enti possono usare tale casella per invio di comunicazioni e documenti.

Si evidenzia che l'indirizzo PEC ufficiale è quello riportato sulla propria visura camerale.

Davide Ferasin

Enasarco, i dati del bilancio 2016

L'esercizio 2016 evidenzia un risultato economico pari ad euro 119.826.287 in miglioramento rispetto al 2015 di euro 13 milioni circa. Il risultato della gestione FIRR ammonta ad euro 7.673.393, che, al netto del costo della polizza infortuni a carico degli agenti corrispondente ad un rendimento netto 2016 dello 0,2%.



L'avanzo economico sarà destinato come segue:

- euro **27.867.978** alla riserva dismissione immobiliare, interamente vincolata a favore della previdenza, che accoglie il valore della plusvalenza da dismissione realizzato nell'esercizio;
- euro **91.958.309** ad incremento della riserva legale.

Ricordiamo che nel patrimonio netto le riserve sono iscritte ed esposte secondo il criterio della provenienza, ma tutte sono di fatto destinate a copertura dei futuri oneri previdenziali. Pertanto la riserva legale ed il patrimonio netto della Fondazione coincidono.

L'ammontare del patrimonio netto complessivo alla fine del 2016 ammonta ad euro 4.671 milioni, corrispondente a 4,9 volte il valore delle pensioni in essere, in miglioramento rispetto al 2015 (4,8).

Ricordiamo che, in base alle previsioni contenute nel bilancio tecnico 2014, il raggiungimento dell'obiettivo delle 5 annualità di pensioni è previsto a partire dalla fine del 2017.

da ENASARCO

OFFERTA AGENTI DI COMMERCIO

MEGANE SPORTER

*SCONTO 22%



RENAULT



NOLEGGIO da € 326,75 + iva al mese.
Anticipo € 1.500,00 + iva in 48 mesi/100.000 Km

RENAULT SCENIC

*SCONTO 20%



NOLEGGIO da € 364,22 + iva al mese.
Anticipo € 1.500,00 + iva in 48 mesi/100.000 Km

*SCONTI VALIDI PER VETTURE ACQUISTATE ENTRO IL 30/11/2017

CONCESSIONARIE RENAULT / DACIA

autoteam

LEGNAGO (VR)

RENAULT - DACIA

Via Mantova 16/a e 1 - 37045 Legnago (VR)
Tel. 0442 24800 - info@autoteam.it

ESTE (PD)

RENAULT - DACIA

Via Atheste, 40/D - 35044 Este (PD)
Tel. 0429 600677 - info@autoteam.it

ROVIGO

RENAULT - DACIA

Via Del Mercante, 26 e 24 - 45100 Rovigo
Tel. 0425 1800045 - info@autoteam.it

I vostri quesiti

Sono un vostro associato. Una domanda: gli omaggi natalizi fatti come spesa di rappresentanza, sono deducibili in quale misura?

Gli omaggi sono deducibili al 100% (e iva detraibile al 100%) se il loro valore imponibile unitario è inferiore ad € 50,00. Se l'importo unitario fosse superiore al € 50,00 l'iva diventerebbe indetraibile, e il costo sarebbe deducibile soltanto fino a concorrenza di un importo massimo pari al 1,5% dei ricavi realizzati nell'anno.

Buongiorno, avrei bisogno di una sua info fiscale: per scaricare riviste quotidiani/settimanali/mensili, per info sul settore di riferimento, può bastare una lista intestata a me e timbrata e firmata dalla cartoleria?

Sarebbe opportuno farsi rilasciare fattura o ricevuta fiscale, in quanto sono quelli i documenti fiscali di riferimento per la deducibilità della spesa.

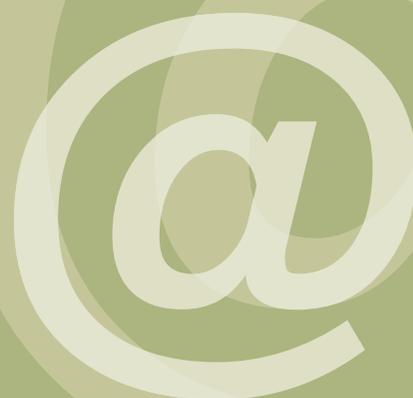
Buongiorno, mi dite per piacere se l'iva per l'acquisto dell'auto vettura si scarica all'80% o al 100%?

L'iva sull'acquisto di un'autovettura per un agente di commercio è detraibile al 100%. Il costo, invece, viene dedotto, tramite ammortamento, all'80%.

Mi sono state stornate le provvigioni per alcune fatture non pagate da un cliente. Considerato che la mandante aveva la copertura assicurativa e quindi ha regolarmente incassato tutto l'importo di queste fatture, è lecito lo storno provvigioni?

Dottrina e giurisprudenza concordano sulla linea dell'azienda mandante in quanto ciò che viene liquidato dalla assicurazione non rappresenta il pagamento delle fatture ma l'indennizzo spettante in base al contratto assicurativo. Del resto anche l'agente potrebbe assicurarsi e riscuotere, a titolo di indennizzo, l'equivalente delle mancate provvigioni. L'importo percepito è, in sostanza, solamente il risultato del pagamento di un premio assicurativo in relazione ad una polizza liberamente stipulata e pertanto lo storno provvigioni è da ritenersi legittimo.

Scrivete a
info@usarcinotizie.it



NUOVO SUV 7 POSTI PEUGEOT 5008



5008 - Valori massimi ciclo combinato, consumi: 6,1 l/100 km; emissioni CO₂: 140 g/km.

NUOVO SUV PEUGEOT 3008



3008 - Valori massimi ciclo combinato, consumi: 6,0 l/100 km; emissioni CO₂: 136 g/km.

Offerta riservata agli AGENTI DI COMMERCIO

Nuovi SUV Peugeot 3008 e 5008
tue con uno **SCONTO DEL 12%** dal prezzo di listino

Lo sconto riportato si intende escluso messa su strada e IPT



PEUGEOT

MOTION & EMOTION

Contratti che escludono l'AEC, meglio non firmare

Con malcelato disappunto sono purtroppo a constatare che sempre più frequente è il caso di contratti di agenzia che non solo non riportano il riferimento agli Accordi Economici Collettivi ma addirittura per espressa previsione li escludono.

In pratica nel contratto si arrivano a trovare clausole del seguente tenore:

la preponente non aderisce ad alcuna organizzazione sindacale e pertanto il presente contratto esclude l'applicazione degli AEC oppure le parti espressamente convengono che non intendono assoggettare il contratto tra loro in essere all'A.E.C. di settore, bensì solo ed esclusivamente alla disciplina dettata dal Codice Civile in materia di contratto di agenzia.

A leggere queste clausole sobbalzo dalla sedia!

Ma come? **Le organizzazioni degli agenti come pure delle case mandanti tanto si danno da fare per rendere equo il più possibile il rapporto di agenzia a tutela delle parti con l'obiettivo primario da un lato di evitare le controversie e dall'altro di rispettare i giusti diritti** e poi qualche furbetto legale consiglia alla sua azienda cliente di "bypassare" ottant'anni di contrattazione collettiva cercando di sfruttare la non conoscenza di parte della categoria? Si ricorda infatti che il primo AEC è addirittura del 1938. Credo che questo sia totalmente inaccettabile. Quindi, premesso che la prima cosa da fare quando si acquisisce un nuovo contratto è sempre quella di **inviarlo alla propria sede Usarci che saprà sottolineare tutte le cose che non vanno**, in ogni caso, fare sempre attenzione che faccia riferimento all'AEC di settore che sinteticamente si tratta di settore Industria o settore Commercio.

Non importa se l'uno o se l'altro, l'importante che almeno il riferimento ci sia.

Se poi vi è addirittura una esclusione, questa va immediatamente corretta in inclusione degli AEC e se la mandante non accetta, **il mio consiglio è quello di non firmare il contratto.**

Del resto, come dice il proverbio "il buongiorno si vede dal mattino", se si comincia in malo modo si finisce in pessimo.

Il contratto di agenzia come sottolineato in più occasioni nello stesso codice civile agli art 1746, 1748 e 1749 si fonda su "lealtà, buona fede e reciproca fiducia". Sì, avete letto bene, non è un passo del Vangelo, ma il nostro codice civile e ciò per sottolineare quanto il rapporto di agenzia sia sempre appeso ad "un filo invisibile", rappresentato dalla fiducia nell'azienda e nell'agente, dalla voglia di fare, dall'entusiasmo di crescita e sviluppo espresso dalle parti.



E' pertanto evidente che se viene presentato un contratto zeppo di clausole capestro e "dulcis in fundo" una bella clausolina che "spazza via" tutto il lavoro svolto da Usarci che dal 1949, anno della sua fondazione, si batte per i diritti di questa nostra categoria...beh allora non ci siamo proprio e non si deve iniziare nemmeno.

Oltretutto i diritti degli agenti sono talmente ridotti se confrontati ai doveri che, se si vogliono togliere anche quei pochi, l'accordo contrattuale non ha senso di esistere.

Massimo Azzolini

Se ci sono osservazioni o richieste di chiarimento in merito scrivete a

info@usarcinotizie.it



Contratto di agenzia, recenti orientamenti della Corte di Cassazione

Recenti orientamenti della Corte di Cassazione in tema di forma del contratto, retribuzione, recesso e risarcimento del danno, prescrizione e decadenza, criteri differenziatori con il procacciatore d'affari.

La Suprema Corte è intervenuta nel corso del primo semestre del corrente anno in diversi temi aventi ad oggetto il contratto di agenzia.

Senza avere qui la pretesa di affrontare in modo esaustivo ogni singola tematica, di seguito verranno analizzate alcune singole pronunce mettendo in evidenza le evoluzioni ovvero gli arresti della giurisprudenza di legittimità su detti argomenti.

In materia di forma del contratto di agenzia, con la sentenza n. 1657/2017 del 23.01.2017, la Corte torna nuovamente ad occuparsi del tema e lo fa confermando il proprio consolidato orientamento: il contratto di agenzia deve essere provato per iscritto ai sensi dell'art. 1742 c.c., 2° co., ed è inammissibile sia la prova testimoniale che quella per presunzioni. Inoltre, aggiunge la Corte *"il requisito di scrittura in oggetto non può essere tratto da documentazione varia contenente non già lo scambio esplicito di un consenso negoziale, ma comunicazioni di altra natura (informazioni su trasformazioni o modifiche societarie, riepiloghi di pagamenti e di provvigioni ed estratti conto, tutti di epoca non chiarita nel corpo dei motivi, che rinviano solo al numero di produzione dei documenti)"*. Basandosi su tale premessa la Corte di Cassazione ha ritenuto che non abbia alcun valore giuridico distinguere tra "indizi" e "fatti concludenti", ritenuti gli uni come gli altri inidonei a tale dimostrazione.

Con una pronuncia del 30.01.2017, la n. 2288, la Corte di Cassazione si è occupata di **provvigioni "indirette"**



sancendo che il diritto a tale compenso spetta all'agente in ogni caso di ingerenza da parte del preponente nella zona di esclusiva o di captazione di clienti riservati all'agente attraverso l'intervento sia diretto che indiretto, quali che siano le modalità della sottrazione così realizzata (nel caso di specie si trattava di esercizi commerciali affiliati alla capo gruppo che provvedevano agli ordinativi di merce tramite gli agenti della zona nella quale erano stati collocati).

Il 07.02.2017 la Suprema Corte è intervenuta con la sentenza n. 3251 **sul tema del recesso ed in particolare del risarcimento del danno**, così come previsto dall'art. 1751 c.c., 4° co., il quale stabilisce che l'agente oltre alla indennità di cessazione del rapporto ha diritto al risarcimento dei danni. Tale disposizione si riferisce però a danni ulteriori derivati all'agente da fatto illecito contrattuale e/o extracontrattuale (ingiuriosità del recesso, induzione ad oneri e spese in esecuzione del contratto seguiti da risoluzione del medesimo, violazione dei doveri informativi, ecc.) rispetto al semplice recesso; infatti, l'esercizio della facoltà di recedere "ad nutum" dal rapporto di agenzia non può di per sé solo costituire inadempimento contrattuale della mandante essendo

una esplicazione di un diritto potestativo delle parti.

In tema di decadenza e prescrizione, con particolare riguardo alla indennità di cessazione del rapporto ex art. 1751 c.c., 5° co., la Corte di Cassazione con sentenza del 14.02.2017 n. 3851, ha stabilito che l'agente deve far valere il proprio diritto indicandolo in modo inequivocabile, mediante l'indicazione del titolo posto a fondamento della tutela invocata, costituente imprescindibile elemento distintivo della pretesa medesima.

Infine, in tema di criteri differenziatori, la Suprema Corte con sentenza n. 7783 del 27.03.2017, è ritornata sulla **distinzione tra agente e procacciatore d'affari**, stabilendo che la prestazione del primo è stabile (avendo egli l'obbligo di svolgere attività di promozione) mentre la prestazione del secondo è occasionale e dipende esclusivamente dalla iniziativa del procacciatore (nel caso concreto la Corte non ha ravvisato l'esistenza del rapporto di agenzia, non avendo la parte dimostrato l'obbligo della promozione dei contratti).

I rischi collegati al “contenuto generato dagli utenti”

L'espressione “contenuto generato dagli utenti”, o anche “user generated content”, inizia a diffondersi quando compaiono in rete piattaforme web per la produzione e la condivisione di contenuti di massa. È solo allora che soggetti fuori dal circuito professionale del mercato iniziano a produrre, pubblicare e condividere contenuti rendendo **la rete il luogo abilitante la cultura partecipativa**.

Oggi però non ci occupiamo dei contenuti in sé, ma poniamo la nostra attenzione sui rischi legali che derivano dal loro uso, a qualsiasi titolo esso avvenga. Mi riferisco a quei rischi a cui un utente potrebbe andare incontro pubblicando commenti in un forum o blog aziendale, postando sulla propria pagina Facebook, oppure raccogliendo e ricondividendo il contenuto attraverso meccanismi tipici dei social media, come il reblog su Tumblr, l'embedding di un video da YouTube, un pin su pinterest o un semplice retweet.

Iniziamo col dire che il riutilizzo di un contenuto pubblicato su una piattaforma web richiede il rispetto delle regole di distribuzione decise dalla piattaforma stessa (indicate di norma nei termini d'uso) e di quelle relative al diritto d'autore.

Nessuna piattaforma garantisce a priori che i contenuti che ospita siano legittimi o che il loro uso sia realmente legittimo o non leda diritti di terzi. Ciò significa che **riusare contenuti pubblicati sul web è un'azione che viene compiuta a rischio e pericolo dell'utilizzatore finale**.

È inoltre evidente che un utente ad esempio di Tumblr, Facebook o di Pinterest, che utilizza o ricondivide un'immagine postata da terzi e protetta, sta commettendo un illecito, violando la legge in materia di diritto d'autore ed in particolare i diritti di riproduzione e di comunicazione al pubblico. Quindi, scaricare l'immagine, inserirla nei propri spazi web o documenti, non è legale. Non lo è **perché qualsiasi contenuto che è presente nel web – salvo alcuni rari casi particolari – è tutelato dal diritto d'autore**. E, al contrario di quanto si possa credere, se accanto al contenuto non esiste un disclaimer, ovvero una dichiarazione di esclusione di responsabilità sui diritti, non si può ritenere che il contenuto non sia protetto, anzi, **tutti i diritti devono considerarsi riservati**. E non è sufficiente, come si vede spesso, indicare o linkare la fonte da cui si preleva l'immagine. Per capirne il motivo dobbiamo comprendere il concetto di citazione. La legge considera la citazione come un'estrapolazione di una breve porzione di un'opera a fini illustrativi. Se ne deduce che non è possibile effettuare una citazione in senso stretto senza ritagliare l'immagine, rischiando, in tal caso, di violare il diritto esclusivo di modifica o quello all'integrità dell'opera. **Per questo motivo,**



scaricare e riutilizzare un'immagine, anche citando la fonte, non è permesso.

Per poter utilizzare un'immagine, quindi, è sempre necessario ottenere i permessi di riproduzione e di comunicazione al pubblico dall'autore.

Ma attenzione, esistono anche degli altri rischi connessi al trattamento di un contenuto, dovuti al fatto che per esempio contiene dati personali o sensibili riferibili a qualcuno oppure perchè si tratta di un bene culturale (opera di un autore non vivente o la cui esecuzione risale a oltre cinquanta anni). Non solo, lo stesso contenuto potrebbe essere anche prova o il corpo stesso di un reato.

In conclusione, **facciamo attenzione all'utilizzo di un contenuto di terzi, file video, testo, immagine che sia, perchè oltre al diritto d'autore si possono violare anche altri diritti con pericolose ed inaspettate ripercussioni dal punto di vista legale.**

Alberto Bulzatti

Economia forte che va rafforzata

Bella sorpresa il recente dato Istat che mostra una crescita molto robusta dell'economia.

La sorpresa non riguarda tanto la possibilità di una crescita del Pil, a fine 2017, superiore all'1,3%, forse fino allo 1,6% se si conferma il buon andamento del turismo, ma il fatto che **la crescita stessa tende a diffondersi in settori, con l'eccezione dell'agricoltura, che fino a poco tempo fa erano ancora bloccati nella coda della devastante recessione 2011-2014.**

L'applicazione di un (ingiustificato) rigore depressivo in quegli anni, su un sistema già indebolito dalla crisi del 2008, ha causato circa 1,5 milioni di disoccupati, la distruzione di circa 1/5 della capacità produttiva italiana e reso insolventi una massa di unità economiche, fatto che ha destabilizzato il sistema bancario e compromesso sul piano della disponibilità del credito la ripresa. Infatti questa, nonostante il miglioramento, resta ancora lenta, inferiore alla media dell'Eurozona, e dipendente sia dalla massa di liquidità fornita dalla politica monetaria straordinaria della Bce sia dal traino esterno (export) più che da investimenti e consumi interni. Ma **il volano interno si sta mettendo in moto.** La sorpresa è anche dovuta all'osservazione che il governo non ha generato particolari stimoli sistemici, a parte **l'incentivo fiscale settoriale per gli investimenti industriali in nuove tecnologie che si sta dimostrando un traino formidabile.** Ciò significa che l'economia italiana, nonostante il danno strutturale subito e una politica economica e fiscale non espansiva perché bloccata dall'enorme debito pubblico, è ancora molto forte.

Colpisce **l'export che, in percentuale, è cresciuto più di quello tedesco nel primo semestre dell'anno.** Ma colpisce anche il fatto che il governo



non sembra analizzare con precisione i punti di forza dell'economia italiana per rinforzarli affinché questi trainino il resto e che non stimoli a sufficienza punti di forza potenziale che però restano ancora depressi. Le misure economiche adottate e in via di elaborazione, infatti, appaiono dispersive. Sarebbe, invece, **il momento giusto per confermare, ad esempio, una duratura detassazione degli investimenti tecnologici e attuare un programma di impulso straordinario per l'agricoltura.** E' comprensibile che tale azione di stimolazione concentrata sia difficile in un periodo pre-elettorale dove il governo riceve pressioni per interventi diffusi utili per il consenso. Comunque qualcosa di più strategico il governo potrebbe e dovrebbe fare.

Carlo Pelanda
www.carlopelanda.com

Gomme invernali, molti automobilisti non sono pronti al cambio

Arriva l'inverno e si fa il cambio armadio. Si tirano fuori cappotti e scarponcini e... si sostituiscono anche i pneumatici. Ma ci sono automobilisti che non sanno esattamente cosa preveda la legge, o che non conoscono le diverse tipologie di pneumatici disponibili sul mercato, né le relative caratteristiche in termini di sicurezza, comfort ed emissioni. È quanto emerge da una recente ricerca commissionata da Goodyear* sugli abitanti delle regioni del Nord Italia.

Utilizzare i pneumatici più adatti in base alle stagioni consente non solo di rispettare gli obblighi di legge, ma anche di beneficiare di maggiori livelli di sicurezza: la miscela di un pneumatico estivo in inverno si irrigidisce con il freddo e, di conseguenza, diminuisce la garanzia di sicurezza (**spazio di frenata in caso di pioggia: +15%; in caso di neve +50%**). Le mescole e i disegni dei pneumatici invernali sono stati concepiti per affrontare al meglio le tipiche condizioni di questi mesi: forti piogge, asfalto freddo, lievi o intense nevicate, ghiaccio. E se la conoscenza dei pneumatici invernali sembra ormai

diffusa (nonostante un sorprendente 11% di intervistati che ancora non li conoscono), il loro corretto utilizzo ancora non lo è.

Secondo la ricerca Goodyear, infatti, nelle regioni del Nord Italia, ben il **41% degli automobilisti non sa che le ordinanze entrano in vigore dal 15 novembre al 15 aprile e che la sostituzione può essere effettuata tra il 15 ottobre e il 14 novembre**. Inoltre 1 su 2 ha ammesso di aver mantenuto anche in estate i pneumatici invernali, esponendosi al rischio di sanzioni e sacrificando sicurezza e prestazioni. Le mescole invernali non sono adatte alle temperature estive, con la conseguenza di allungare lo spazio di frenata.

A partire dal 15 novembre è obbligatorio aver equipaggiato la propria vettura con pneumatici invernali, ma quasi la metà degli intervistati (47%) non sa che un pneumatico invernale, per essere definito tale, deve essere identificato dalla marcatura M+S, cioè Mud + Snow (fango + neve).

Dalla ricerca emerge poi che 1 automobilista su 3 (31%) ignora

l'esistenza del pneumatico "4 stagioni", un valido compromesso che permette di dotarsi di un unico treno di pneumatici, con la garanzia di poter affrontare anche condizioni tipicamente invernali e poter viaggiare sicuri e in ottemperanza alle normative. Questa scelta consente praticità e risparmio soprattutto per chi possiede un'auto di piccola-media cilindrata (tipicamente la seconda auto di famiglia) e percorre pochi chilometri (<10.000), prevalentemente in città.

Per capire quali siano i pneumatici più adatti in base alle proprie esigenze, è possibile visitare la piattaforma www.letuegomme.it che suggerisce, in base alle proprie abitudini, la scelta migliore tra doppio treno di gomme (estivo + invernale) e 4 stagioni.

Fonte: www.auto.it



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

Arriva l'app che ti dice se passare all'elettrico

La Mercedes si presenterà al Salone di Francoforte non solo con tante novità di gamma, ma anche con nuove soluzioni per la mobilità elettrica. Con l'inizio della manifestazione di casa sarà online **EQ Ready**, un'applicazione sviluppata per aiutare gli automobilisti a capire se passare o meno a un veicolo elettrico o ibrido.

Come funziona. L'applicazione consente agli utenti di provare il concetto di e-mobility in modo virtuale, ma comunque realistico. Registra infatti i viaggi reali effettuati dall'utente e analizza il suo comportamento quotidiano tramite un tracciamento di velocità, accelerazione, soste nonché condizioni ambientali e orografiche per calcolare i consumi di energia. I dati vengono quindi confrontati con numerosi parametri di veicoli elettrici e ibridi per raccomandare quale modello ad alimentazione alternativa di Smart o Mercedes sia adeguato al modo di guidare del singolo utente. In futuro fornirà anche indicazioni sulle stazioni di ricarica pubbliche disponibili, oltre a quelle inseribili manualmente dagli utenti.



Si parte dalla Germania. L'applicazione, già scaricabile per sistemi iOS e Android e disponibile in inglese e tedesco, debuta inizialmente in Germania, ma la Mercedes sta già sviluppando un ampliamento delle funzionalità e un'espansione geografica.

Fonte: Quattroruote

**Convenzione assicurativa
riservata agli iscritti USARCI
Agenti e Rappresentanti di Commercio**

**ACCORDO
FONDO PENSIONE**

UnipolSai
ASSICURAZIONI

Gentili associati,

L'Agenzia Generale Verona Castelvecchio, presente da oltre tre anni tra i vostri iscritti "offerta assicurativa esclusiva", un Accordo per la Previdenza Complementare, sarà lieta di comunicarvi, oltre ai dettagli relativi all'accordo Fondo Pensione, tutte le agevolazioni sulle polizze Infortuni, Malattie, Casa e R.C. Auto.

**Agenzia Generale
Verona Castelvecchio**

Corso Cavour, 35
Tel. 045 594 811 r.a.
Fax 045 597 466
Bardini e Padovani s.r.l.
verona.FO0244@agenzia.unipolsai.it

**Subagenzia di
Sant'Ambrogio**

Via Marconi, 10
Cell. 348 4956150
Loris Giacomuzzi

**Subagenzia di
Bardolino**

Via Palestro, 14
Cell. 348 8963707
Stefano Panziera

**Subagenzia di
Zai VR**

Viale del Lavoro, 35/B
Tel. 045 501 947
Giuseppe Dolino



English in pills



Pillole di Inglese è una lista di terminologie usate a livello internazionale nel settore commerciale in genere, dove trova maggior interesse la figura dell'agente di commercio.

La terminologia inglese è sempre più importante in **contract=contratto**, in **business=commercio**, in **web = rete** e in **computer = informatica** (web e computer navigano spesso insieme).

CONTRATTO

Principal = preponente,

Agent = agente di commercio,

Customer = cliente,

Business Card = biglietto da visita;

It is understood that = è inteso che;

Promptly = tempestivamente;

The agent agrees = l'agente si impegna;

Commitment = impegno;

The principal appoints the agent = il preponente incarica l'agente;

Hereinafter = d'ora in poi.

Annex = allegato,

Sale = vendita,

Range = gamma;

Hereafter = di seguito,

...it is agreed as follows: ...=...si conviene quanto segue:..

COMMERCIO

Minimum Turnover = minimo di affari;

Brand = marca;

Brand fidelity o loyalty = grado di fedeltà/riacquisto del cliente verso una marca;

Brand Image = l'immagine concreta di una marca;

Brand Equity = il valore di una marca/impresa;

Stakeholders = parti interessate (ad una marca/immagine);

Business to Business = vendere da azienda ad azienda; **Business to Customer** = vendere da azienda a consumatore finale;

Heart to Heart oppure Human to Human = vendere da persona a persona;

Above the line = pubblicità sui media tradizionali/punti vendita.

Below the line = promozioni/sponsorizzazioni/telemarketing/email marketing/coupon;

Beyond the line = sistema mirato alla fidelizzazione dei clienti in ambito di eventi/fiere/social marketing.

Import – Export

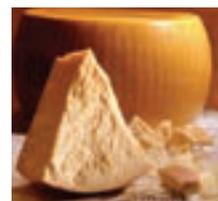
Orologi e gioielli

Un quadro confermato dai dati sull' export di orologi svizzeri, che valgono circa il 90% del mercato globale dell' alto di gamma: l' Italia è sempre tra i primi dieci mercati. Ma è anche in controtendenza: nel 2015 le esportazioni di orologi made in Swiss erano scese, complessivamente, del 3,3% a 21,5 miliardi di franchi (calo arrivato al 9,9% nel 2016). Il nostro Paese, come dimostrano le performance di Rolex, Patek e Audemars (tutti marchi che vendono solo orologi) è però una sorta di isola felice. Tra i marchi italiani di orologi e gioielli, i primi tre sono Stroili Oro (262 milioni), Morellato (162) e Damiani (155 milioni). Tenendo conto che Stroili nello scorso anno è passata a un gruppo francese, in testa c'è ora Morellato.



Formaggi

Le esportazioni di formaggi italiani negli Usa hanno raggiunto nel 2016 le 34.894 tonnellate, con una crescita dell' 8% in volume rispetto al 2015. In valore le importazioni di formaggi italiani (280 milioni di euro nel 2016) rappresentino un quarto di tutto l' import (dietro l' Italia ci sono Francia, al 13% e la Spagna al 7%). Il Grana Padano, per il quale il mercato americano rappresenta il secondo Paese in termini di vendite all' estero, ha visto aumentare dell' 8,4% rispetto al 2015 le esportazioni di forme di grana in Usa. Positiva anche la crescita del Parmigiano Reggiano che con 256.250 forme vendute negli Stati Uniti, pari al 21% di tutti i volumi esportati, ha registrato un +6% rispetto al 2015.



Settore moda

Il fatturato estero del sistema moda Italia sfiora il 60% e registra un incremento del 45,6% negli ultimi cinque anni. Tra i big, si raggiungono punte del 92% con Zegna, dell' 88,2% con Ferragamo, dell' 87,2% con Prada e dell' 87% con Otb, la holding di Renzo Rosso. L' altra faccia della medaglia è la clientela estera.



Non è un fenomeno di poco conto, perché il 60% dei consumi in Europa viene dai viaggiatori, mercato da 50 miliardi spartito per il 73% da Francia (23%), Uk (20%), Italia (16%), Germania (14%). In Italia un terzo dei global shopper è cinese, seguono i russi (12%) e i nordamericani (8%). Tra le mete Milano (34%) è preferita a Roma (18%). In assoluto, per vendite, le capitali del lusso sono New York, Parigi e Londra. Milano è al 12° posto, Roma al 13°.

Italia – Germania

Nel 2016, con 112 miliardi, la Germania si conferma primo partner per l' Italia. I numeri evidenziano che la collaborazione è forte soprattutto in ambito industriale. Alcuni dati sfatano luoghi comuni, come il 7,2% di quota delle esportazioni tedesche di food verso l' Italia a fronte di un 8,9% delle nostre verso la Germania. Altrettanto importante è il contributo, in Italia, di chimica e farmaceutica. Le regioni in prima linea nell' interscambio di merci sono quelle tradizionalmente vicine alla Germania, che realizzano volumi pari a quelli di interi paesi industrializzati: la Lombardia con una partnership commerciale (export più import) di 39,4 miliardi di euro è a un passo dal Giappone (40,3) e il Veneto (16,7) supera il Brasile (16,3).



Export Armi

Le esportazioni italiane di armamenti nel 2016 hanno raggiunto 14,6 miliardi di euro, con un aumento dell' 85,7% rispetto ai 7,9 miliardi del 2015. Lo si apprende dalla Relazione annuale al Parlamento in materia di armamenti, inviata dalla Presidenza del Consiglio. Il 50% del valore delle esportazioni (7,3 miliardi) deriva dalla fornitura di 28 Eurofighter della Leonardo al Kuwait che sale al primo posto come mercato di sbocco per l' Italia. Seguono Gb, Germania, Francia, Spagna, Arabia Saudita (427,5 milioni), Usa, Qatar, Norvegia e Turchia (133,4 milioni).



Bici elettriche

In tema di import/export il settore ciclo è fattore positivo per il nostro Paese, con un attivo di 66 milioni di euro nel 2016 contro i 56 milioni del 2015. In Italia è infatti sempre maggiore il numero di produttori specializzati in motori e componenti elettriche ed elettroniche per bici elettriche, cioè il cuore della e-bike.



Ristorante 12 Apostoli

Corticella San Marco, 3 – Verona

E' una sera fra le tante quando finito la giornata dai clienti vado dall'amico Antonio nipote del celebre titolare, a terminare la serata. La storia di questa trattoria racconta che intorno alla metà del Settecento dodici mercanti che commerciavano nella vicina Piazza delle Erbe fossero soliti riunirsi in questo luogo, poiché già allora era una sorta di locanda. Qui, concludevano i loro affari fra una scodella di pasta e fagioli e un bicchiere di vino. La gente della città chiamava, goliardicamente, questo singolare gruppo di amici i "12 Apostoli". Fu così che il locale da loro frequentato con assiduità giornaliera prese proprio quel nome. A inizio Novecento, il fondatore Antonio Gioco, portiere all'albergo Colomba d'Oro, grazie alla firma di avallo di un ospite abituale dell'hotel in cui lavorava, un certo Arnoldo Mondadori, riuscì con la moglie Rosella, a rilevare il "12 Apostoli". Ci troviamo negli anni immediatamente successivi alla prima guerra mondiale, quando il locale inizia a diventare **punto di riferimento per i viaggiatori in transito per Verona oltre che rimanere tappa quotidiana dei veronesi.**

Nel 1924 nasce Giorgio Gioco, figlio di Antonio e Rosella, che negli anni Cinquanta vestendo i panni del cuoco, con l'aiuto della moglie Jole ai fornelli "apostolici", portò il ristorante ai **massimi livelli della cucina italiana, sostenendo sempre l'importanza della cucina locale e dei prodotti del territorio.** Oggi il ristorante "12 Apostoli" è annoverato fra i Locali Storici d'Italia ed è socio fondatore dell'Unione dei Ristoranti del Buon Ricordo, e rimane piattaforma importante per molteplici iniziative culturali rivolte alla città. Le porte vengono aperte

ogni sera con dedizione e impegno dal figlio, Antonio Gioco, affiancato dall'importante presenza della moglie Simonetta. Loro missione è continuare a **far vivere questo pezzo di storia gastronomica veronese nella contemporaneità di un mondo in forte cambiamento.**

"Sostieni il Cibo Locale" è un percorso di cinque assaggi che hanno l'intenzione di spingere il commensale a scrutare con curiosità l'orizzonte gastronomico del nostro territorio, contribuendo così ad incoraggiare e sostenere l'importantissimo lavoro dei piccoli produttori locali con cui i "12 Apostoli" collaborano. La proposta di "menù alla carta" varia con frequenza rifacendosi alla disponibilità delle stagioni.

Imboccando strette scale da una delle sale affrescate del Ristorante si giunge alla cantina, luogo dove alla fine degli anni Ottanta del secolo scorso durante alcuni lavori di ordinaria manutenzione è stata fatta una importante scoperta archeologica. Dopo circa tre anni di scavo, avvenuto sotto la supervisione del Ministero per i Beni Culturali e la Soprintendenza, sono venuti infatti alla luce circa cinquanta metri del podio della parete di un tempio sacro, probabilmente dedicato ai culti imperiali, risalente alla prima metà del I secolo dopo Cristo; un tratto di strada romana, precisamente il primo cardine di sinistra del Cardo Massimo, che una volta attraversata rivela i resti di una considerevole porzione del criptoportico della Curia. Inoltre, è perfettamente visibile la fundamenta di una casa-torre medievale, dove si possono ben notare i materiali utilizzati per la



costruzione: i ciotoli del fiume Adige, le malte originali e alcuni grandi massi di marmo un tempo appartenuti al terzo anello dell'anfiteatro romano, l'Arena. La parte di cantina non facente parte del sito archeologico conserva sotto la volta settecentesca le migliori bottiglie di vini locali e nazionali e raccoglie le memorie legate alla storia del locale e della città, come ad esempio "Le penne che parlano", una raccolta di penne appartenute a importanti nomi del giornalismo, della cultura e dell'arte transitati dal ristorante durante tutto l'arco del Novecento fino ai giorni nostri. La cantina del Ristorante 12 Apostoli vuole essere considerata patrimonio di tutti i veronesi e di coloro che amano la città.



Ristorante Fenesta Verde

Vico Sorbo, 1 - Giuliano in Campania (NA)

Fenesta Verde nasce nel 1948 come luogo di accoglienza per chi veniva a comprare nel mercato ortofrutticolo di Giuliano in Campania. I nonni materni delle attuali chef Laura e Luisa, ristrutturarono la loro casa per trasformarla in una trattoria, facendo dei piatti che valorizzassero i prodotti territoriali in un ambiente gioviale.

Da Fenesta Verde non troverete menu cartacei, perché i piatti cambiano in

continuazione seguendo le esigenze del mercato. Si inizia con un piatto di benvenuto seguito dagli antipasti incentrati sulle verdure del territorio: involtini grigliati di zucchini ripiene di cocozza e gorgonzola, carciofi grigliati saltati in padella con nocciole avellane tostate. Ma è con i primi piatti che il locale da il meglio di sé, tra le proposte ziti alla genovese, pasta mmescata patate e provola, mezzanelli lardiati, spaghetti

cozze e bottarga, gnocchi con cozze e limoni di Sorrento, parmigiana di melanzane. Tra i secondi ottimo il baccalà alla brace su broccolotti, la frittura calamari e gamberi, la pezzogna all'acqua pazza. I dolci sono molto tradizionali, la pastiera, il semifreddo alla nocciola, la millefoglie all'amarena. Molto apprezzata anche la carta dei vini.

In più occasioni raccomandiamo che i contratti di agenzia facciano riferimento agli AEC (Accordi Economici Collettivi), in quanto si possono ottenere tutti i relativi vantaggi.

Ma per raggiungere la stipula di un AEC servono riunioni apposite e ripetute nel tempo svolte dai delegati della nostra Federazione Nazionale.

Ma chi finanzia questa attività ? Non esiste alcun contributo pubblico, non vi sono sovvenzioni di sorta, sono solo i proventi che provengono da una quota parte delle iscrizioni pagate dai soci. La grande ingiustizia è che anche l'agente non associato, se il suo contratto fa riferimento agli AEC, ne gode i vantaggi senza contribuire.

In pratica, magari anche inconsapevolmente, gli agenti di commercio non associati ad alcuna

Rinnova l'adesione. Quanto è importante essere associato

MEMBERSHIP



Contatta per l'iscrizione la sede Usarci più vicina
numero verde 800 616191 – www.usarci.it

Rinnova
l'adesione

organizzazione firmataria degli AEC, "sfruttano" i colleghi che invece versano la quota associativa e che, attraverso i loro delegati nazionali, lavorano per i diritti di tutta la categoria degli agenti commercio e quindi anche di chi da un lato dice che non si associa perchè "non ne ho bisogno" o perchè "le associazioni non fanno nulla", dall'altro non perde occasione di ottenere per se anche tutti i vantaggi conquistati dalla contrattazione collettiva magari pensando che siano il risultato di norme "cadute dal cielo".

Ditelo ai vostri colleghi non associati, informateli di questa iniquità.

Una Laurea magistrale in Intermediazione Commerciale.

Accordo Usarci-Università Pegaso

L'innovativo corso di studi accademico è stato messo a punto dall'Università telematica "Pegaso" grazie alla partnership stretta con l'Usarci.

Il piano di studi - interamente "on line" - rientra nell'ambito della facoltà di Economia aziendale, mentre gli esami possono essere sostenuti in una qualunque delle sessanta sedi della "Pegaso" sparse su tutto il territorio nazionale.

«Grazie all'accordo raggiunto con questa università telematica - sottolinea Gianni Di Pietro, vice presidente vicario della Federazione nazionale Usarci - sarà possibile conseguire, oltre alla laurea in Economia, anche l'abilitazione all'iscrizione al ruolo di agente di commercio. Il corso di studi, però, è stato pensato anche per tutti gli agenti che intendono riprendere gli studi accademici e che per mancanza di tempo non possono frequentare le lezioni in aula».

L'Usarci realizza così un ulteriore tassello tra le numerose iniziative in tema di professionalizzazione, «un capitolo che riteniamo di importanza prioritaria per il futuro di una categoria composta da 250 mila professionisti che intermediano il 70 per cento del Pil nazionale. Non va dimenticato che l'Usarci è stato il primo sindacato italiano ad aver introdotto una specifica certificazione di qualità per la categoria degli agenti di commercio - la Dt58 - speculare all'Iso9001 delle aziende».

Per ogni ulteriore informazione e approfondimento è possibile consultare i siti www.unipegaso.it e www.usarci.it o presso la rispettiva sede provinciale Usarci.

Biosaunaterapia

La letteratura scientifica sta evidenziando gli effetti terapeutici della biosauna. Fare la biosauna secondo un protocollo particolare determina effetti positivi sia in senso preventivo che curativo per molte patologie: contratture e affaticamenti muscolari, artrosi, obesità, cellulite, raffreddori, influenze, bronchiti, polmoniti, ritenzione idrica, inestetismi cutanei, nevrosi, patologie cardiache lievi.

Con la biosauna tutto il sistema circolatorio viene sollecitato e stimolato ad una vaso-dilatazione sistemica. La permanenza nelle biosauna, inoltre, induce un temporaneo innalzamento della temperatura corporea (fino ad un massimo di 39,5°C) detto febbre artificiale o terapeutica che, quando avviene con assiduità, mantiene "in allerta" il sistema immunitario rafforzando così ulteriormente le difese dell'organismo.

Il cuore si allena

I positivi effetti della biosauna sul cuore sono confermati, viene suggerita spesso come forma di riabilitazione (a debita distanza di tempo).

Entrati in biosauna, la frequenza cardiaca sale fino a 90-120 battiti al minuto: gli stessi battiti si fanno contemporaneamente più profondi, il che determina il rafforzamento del muscolo cardiaco con un generale miglioramento di tutto l'apparato cardiocircolatorio.



Il protocollo terapeutico

Per le patologie evidenziate suggeriamo il seguente protocollo:

1a fase

10 minuti di permanenza e successiva doccia tiepida

2a fase

15 minuti di permanenza e successiva doccia tiepida

3a fase

20 minuti di permanenza e successiva doccia tiepida

4a fase

25 minuti di relax, distesi, coperti e bere una tisana o integratore idrosalino ipotonico.

L'abbondante sudorazione inoltre purifica i pori della pelle che resta perciò più luminosa, liscia ed elastica. La biosauna ha anche un certo effetto dimagrante, infatti innalzando la frequenza cardiaca si aiuta il metabolismo dei grassi anche per alcune ore dopo la biosauna. Dopo 3 passaggi si possono perdere fino a un chilo e mezzo, ma poiché è di vitale importanza reintegrare i liquidi perduti, bevendo, parte di questo beneficio viene perduto.

dott. Giorgio Pasetto
Centro Bernstein

Usarci Friuli Venezia Giulia per Amatrice

Un incontro da ricordare quello di sabato 1 luglio presso la sala riunioni della Confartigianato di Udine dove la sede Usarci Friuli Venezia Giulia ha ospitato una delegazione della Onlus "Amatrice siamo noi".

Il nuovo Direttivo ha voluto iniziare il proprio mandato con un'azione rivolta ad aiutare la comunità di Amatrice fortemente provata dal terremoto dell'anno scorso.

Nell'introduzione il vice residente Lauro Cocetta ha spiegato i motivi che hanno portato ad individuare l'associazione "Amatrice siamo noi" quale beneficiaria del contributo.

Il sostegno alla categoria degli agenti di commercio dovrà concretizzarsi non solo con l'attività di tutela sindacale, ma anche con la solidarietà verso i soci più svantaggiati e con la formazione professionale che prenderà il via il prossimo mese di settembre.

Alla presenza degli associati dell'Usarci, è seguita la consegna del contributo da parte del presidente Domenico



Papa alla presidentessa Susanna Lombardi, capo della delegazione di "Amatrice siamo noi".

Il contributo verrà utilizzato per i lavori di finitura del palazzetto dello sport di Amatrice.

Nel corso dell'incontro ci sono state diverse donazioni da parte dei colleghi presenti.

www.bevibeneasti.it

Enoteca Bevi Bene – Wine Shop
Vini, Liquori e Bevande di Qualità

- 5% di sconto inserendo il codice "USARCI" al momento del checkout
 - Spedizione **GRATUITA** oltre i 100 € di spesa in Italia
 - Spedizione in tutto il Mondo
 - Promozioni e sconti settimanali su decine di prodotti

Corso Torino 243, I4100 Asti (AT)
Tel. 0141/216285 - Cel. 331/7159398
Orari: Lunedì / Sabato 9,00 - 12.30 / 15,00 - 19,30

www.facebook.com/EnotecaBeviBene
www.instagram.com/enoteca_bevi_bene





VOLVO V90. IL FUTURO COME LO VORRESTI.

Il lusso del viaggio in Business Class è ancora più vicino: oggi Volvo V90 è tua a condizioni uniche riservate agli Agenti di Commercio. E solo per gli associati USARCI, uno sconto ulteriore sul Contratto di Manutenzione Volvo.

MADE BY SWEDEN



volvocars.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.
Volvo V90. Valori massimi nel ciclo combinato: consumo 7,4 l/100km. Emissioni CO₂ 169 g/km.



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

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 usarcibergamo@legalmail.it
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 Scrimari, 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: usarciordenone@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

SARDEGNA

Cagliari
Piazza Dettori, 5 - 09124
e-mail: cagliari@usarci.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
(c/o 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
(c/o 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 Consenza
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

BASILICATA

Potenza
Via Malta, 18 - 85042 Lagonegro (PZ)
e-mail: potenza@usarci.it