



4. 2017

# notizie USARCI

# MAGAZINE

PERIODICO D'INFORMAZIONE DEGLI AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO



**PRIMO PIANO**  
Usarci c'è,  
anche con nuove sedi



**TECNOLOGIA**  
Nella vendita, il  
contributo dell'agente  
batte l'e-commerce



**FISCO**  
Tutti gli  
adempimenti  
di fine anno



**USARCI VENETO**  
Nasce il  
coordinamento  
regionale



seat-italia.it

# Vuoi far partire la tua attività? Accendila con Nuova SEAT Ibiza.

## Nuova SEAT Ibiza Business TDI:

- Navigatore con display 8"
- Cerchi in lega da 15"
- Fari fendinebbia
- Vernice metallizzata

Accendi la tua attività con la migliore SEAT Ibiza di sempre. Motori più efficienti, interni spaziosi, tecnologia e connettività all'ennesima potenza. Nuova SEAT Ibiza ti offre il miglior valore residuo della sua categoria (fonte Autovista Group). Cambia marcia alla tua professione. Start moving.

  
SEAT



Nuova SEAT Ibiza Business TDI. Consumo massimo di carburante in ciclo combinato (l/100km): 3,8.  
Emissioni massime CO<sub>2</sub> in ciclo combinato (g/km): 99. Dati riferiti a Nuova SEAT Ibiza Business 1.6 TDI 95 CV.

SEAT raccomanda  **EDGE PROFESSIONAL**

**Periodico trimestrale d'informazione  
degli agenti e rappresentanti  
di commercio italiani**  
Anno 21, n. 04 – 15 dicembre 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  
Mauro Cason  
Daniela Da Campo  
Pierluigi Fadel  
Enrico Girardi  
Lucio Guglielmini  
Silvana Meante  
Luigi Negretto  
Massimo Palladino  
Giorgio Pasetto  
Carlo Pelanda  
Adriana Selfo

**Per contattare la redazione:**  
info@usarcinotizie.it



## Primo piano

Assemblea dei Presidenti	6
Nuove sedi Usarci	6

## Tecnologie digitali

Opportunità e rischi per gli agenti	7
-------------------------------------	---

## Formazione

Come vincere l'ansia da prestazione lavorativa	8
Abilità di counseling	9
Padre di una figlia femmina	9
Cresce il numero degli iscritti alle Università telematiche	10
L'accordo Usarci-Università Pegaso	10

## Fisco

Compensazione dei crediti	11
Novità fiscali di fine anno	12

## Previdenza

Modifiche al regolamento Enasarco	14
Contributi dopo la cessazione del rapporto	15

## L'Esperto risponde

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

## L'agente

I numeri degli agenti	17
-----------------------	----

## Contratto

Pagamento delle provvigioni	18
-----------------------------	----

## Giurisprudenza

Decadenza e prescrizioni in ambito agenziale	19
--	----

## Nuove tecnologie

Auto green, il futuro è ibrido	20
--------------------------------	----

## Economia

Una crescita asimmetrica	21
--------------------------	----

## Auto

Provata per voi: Seat Leon	22
La raccolta firme per la deducibilità dell'auto	23

## Inglese

English in pills	24
------------------	----

## Invenzioni, tecnologie, scoperte

25

## Salute

Ginocchio e tono muscolare	26
----------------------------	----

## Tempo libero

Preparare gli sci	27
-------------------	----

## Agenti a tavola

Locanda Benetti – Costabissara (VI)	28
-------------------------------------	----

## Notizie dalle Associazioni

Nasce il coordinamento regionale	30
----------------------------------	----

FEBBRAIO 1997

Anno I n. 01 del Gennaio '97 - Spedizione in A. P. - Comma 27 Art. 2 L. 549/95 - Vicenza Fer - Reg. Trib. Bassano del Grappa n. 02/97  
Dir. Resp. Monica Andolfato - COPIA OMAGGIO QUADRIMESTRALE - STAMPA GRAFICHE BASSO & C. srl a cura della redazione

USARCI-APARC PROVINCIALE - Via Capitelvecchio, 12 - 36061 Bassano del Grappa (VI)  
Tel. 0424/523449 - Fax 0424/523815 - 0337/475249



# notizie USARCI

## AGENTI E RAPPRESENTANTI

### E.N.A.S.A.R.C.O. FINALMENTE PRIVATO

Il 27 novembre scorso il Consiglio di amministrazione dell'Enasarco ha approvato la delibera di trasformazione da Ente di diritto pubblico in fondazione di diritto privato.

“La privatizzazione consentirà

alla categoria di gestire il proprio Ente che ha un patrimonio stimabile in circa 7000 miliardi di lire, con criteri molto prudenti e con la finalità di mantenere l'equilibrio finanziario, che è richiesto dalla legge ma è prima di tutto dovere di un buon amministratore. In questo quadro la gestione delle modifiche che dovranno essere apportate al trattamento previdenziale, che saranno profonde e pesanti, potranno essere opportunamente modulate, evitando ove è possibile le rigidità e i formalismi tipici di un sistema pubblico. Non dimentichiamoci che queste modifiche sono necessarie nel privato, ma lo sarebbero state anche se fossimo rimasti nel pubblico perché la cri-

#### SOMMARIO

Previdenza-Scelta tra lavoro e pensione

Referendum per cambiare il c.c. 1748/1751BIS

ENASARCO finalmente privatizzato

Fisco Deducibilità delle auto per la società di Agenti

ILOR finalmente si chiudono le controversie

si demografica è nota a tutti: l'allungamento della vita media e l'entrata nel mondo del lavoro più ritardata significa infatti corrispondere pensioni più a lungo e percepire più tardi i contributi.

*Hanno collaborato a questo supplemento:*  
Gaetano Anzi

*Comitato di redazione*  
Franco Rampon  
Diego Giovanni Bertin  
Giancarlo Ruffin  
Bruno Cavaliere  
Mauro Mori  
Gianni Zanon  
Mario Baldassini

La tiratura di questo supplemento è di 150 copie

# 1997-2017

## Usarci Notizie, da vent'anni in campo

In questi vent'anni di Usarci Notizie ci siamo interrogati spesso sul ruolo di un periodico (cartaceo) dedicato alla categoria degli agenti di commercio. E, pur nelle difficoltà del suo sostegno economico e della redazione di contenuti sempre innovativi, la nostra risposta è stata quella di procedere, confidando nell'utilità di questo strumento **sia per la promozione di Usarci, sia nell'approfondimento di tematiche legate a questa professione.**

In particolare, ogni qualvolta un agente si affaccia ai nostri uffici con la copia del giornale mosso dallo spunto di un articolo, il nostro obiettivo è raggiunto. Stimolare idee, produrre chiarimenti, indicare nuove strade, approfondire per sviluppare nuove attività, difendere. Usarci Notizie è stato ed è tutto questo per gli agenti di commercio, fra l'altro con **un ruolo primario nel panorama dell'informazione dedicata alla categoria.**

Lontano dai localismi, pur presenti come anima territoriale di un sindacato con diverse sedi provinciali, il magazine di Usarci si è affermato **come una voce nazionale che spesso elabora contenuti in collaborazione con la Federazione e con esperti di chiara fama.**

Si vuole inoltre ricordare che i contributi redazionali avvengono a titolo gratuito, frutto dell'impegno di **una rete consolidata di agenti e di professionisti** che, nell'ambito dell'attività sindacale, considera questa informazione come fondamentale. E che il magazine è da sempre a **distribuzione gratuita**, grazie all'investimento di aziende che credono nella validità di questo mezzo per raggiungere un target mirato e al sostegno di alcuni Usarci Provinciali che acquistano le copie per i propri associati.

Dal 1997 molte cose sono cambiate. Grafica, numero di pagine, rubriche, distribuzione ma, come spesso si dice, questa volta senza retorica, **la passione nel realizzarlo è rimasta la stessa.**

Nel frattempo è stato creato un portale, [usarcinotizie.it](http://usarcinotizie.it), e si è sviluppata una attività social, per curare la tempestività e la consultazione mobile delle notizie, lasciando alle pagine del periodico trimestrale gli approfondimenti e quella funzione istituzionale che solo la carta può avere.

Forse gli agenti al passo del mercato corrono veloci, ma la burocrazia e le regole no. Un'occhiata alla prima pagina del primo numero riportata qui accanto ci dà l'idea di come le battaglie siano ancora le stesse. **Una sfida, sindacale, politica, culturale che siamo ancora disposti ad intraprendere.**

Mara Bisinella  
Direttore responsabile



2017  
auguri

2018  
auguri

2019  
auguri



da Federazione Nazionale Usarci

## Assemblea dei Presidente Usarci, confronto aperto

Il 26 ottobre scorso si sono incontrati in Roma presso gli Uffici della Federazione Nazionale i rappresentanti delle sedi provinciali Usarci per la consueta "Assemblea dei Presidenti".

È questa una occasione importante in cui le associazioni locali hanno la possibilità di confrontarsi sulle questioni per le quali si cerca una soluzione o comunque di esprimere un parere anche sulla base delle diversificate esperienze.

L'Assemblea dei Presidenti non è un istituto previsto dallo Statuto ed è di carattere meramente consultivo ma si è rivelata di fondamentale importanza in quanto occasione in cui ognuno



può esporre liberamente il proprio pensiero e proposta in relazione ai vari argomenti sia all'ordine del giorno sia ulteriori in base alle proprie esigenze.

In questa occasione le tematiche trattate hanno interessato le attività di formazione interna, le politiche

di sviluppo e proselitismo e il Corso di Laurea in Economia Aziendale con indirizzo Intermediazione Commerciale in collaborazione con l'Università Telematica Pegaso.

A tutte le sedi era stato fornito in precedenza un breve questionario utile per stimolare il confronto e la discussione tra i partecipanti.

La riunione si è protratta per tutta la giornata con grande interesse e coinvolgimento dei presenti.

Per ogni singolo argomento trattato è stata programmata una scaletta di interventi ed attività che si svilupperanno nei mesi a venire.

## Usarci c'è, nuove sedi nel territorio nazionale

La Federazione Nazionale Usarci prosegue senza sosta e con grande successo nell'attività di sviluppo e proselitismo per una presenza capillare di Usarci sul territorio nazionale.

Sempre maggiore è infatti il numero degli agenti di commercio che si rivolgono alle nostre sedi per ottenere assistenza nell'ambito del proprio rapporto di agenzia. Naturalmente ciò è anche un segnale di allarme per la nostra categoria, in quanto evidenzia che esistono, lontano dalle informazioni provenienti dai media, criticità, soprattutto del mercato interno.

Proprio per questo Usarci intende assolvere, nella forma più esaustiva possibile, quel compito primario che spetta ad una associazione di categoria come la nostra ovvero, attraverso le sue sedi periferiche, un'importante attività di supporto alle diverse problematiche poste dai singoli associati.

Costituita nel 1949, tra un paio di anni Usarci festeggerà il 70° anno dalla sua fondazione e proprio per tale occasione è stato avviato un virtuoso percorso di sviluppo e capillare presenza sul territorio nazionale.

In tale ottica sono state aperte nuove sedi quali quelle di **Siena e Potenza** a cui si aggiungono quelle di **Cagliari, Cuneo, Perugia, Parma e Potenza**.

Da sottolineare poi la profonda **riorganizzazione delle sedi di Bologna, Milano e Roma** che, considerato il loro elevato bacino di utenza, hanno comportato la massima attenzione da parte dei nostri organismi nazionali.

Insomma mai come ora vale lo slogan "Usarci c'è", inteso



come una garanzia di assistenza sul territorio nazionale in ambito contrattuale, previdenziale, fiscale e normativo. *"In questi giorni è aperta la campagna associativa 2018 che vede coinvolti gli stessi colleghi associati"* sottolinea il **Vice Presidente Nazionale Vicario Giovanni Di Pietro** *"Siamo infatti convinti che la più antica forma di marketing, il passaparola, sia oggi ancora la più valida, perché niente è più efficace del consiglio dell'amico collega a cui Usarci ha fornito un ottimo servizio. L'Usarci si adopera quotidianamente per il bene della categoria non facendo distinzione tra associato e non e questo senza ricevere alcun tipo di sostegno o finanziamento esterno, senza far parte di alcuna Confederazione delle ditte mandanti. È bene però ricordare che non associarsi è una grande forma di egoismo, una spiacevole abitudine che scarica ai colleghi associati l'impegno che dovrebbe essere di tutti"*.

## Agenti e tecnologie digitali: opportunità o rischio?

**R**iportiamo la testimonianza di KEA S.r.l. ([www.keanet.it](http://www.keanet.it)), società che si occupa della progettazione e realizzazione di soluzioni per la comunicazione e l'editoria aziendali, che con occhi esterni fornisce un parere sulla categoria degli agenti, sulla base della propria esperienza, in un'ottica assolutamente attuale, con riferimento alle nuove tecnologie legate alla comunicazione. Il quadro che ne esce è particolarmente positivo per la nostra categoria in quanto evidenzia che, nonostante e-commerce o portali come Amazon, per una serie di ragioni ben analizzate il contributo dell'agente di commercio rimane importante e fondamentale nella filiera della distribuzione, seppur condizionato alla capacità dei singoli di adattarsi con la adeguata innovazione ai continui mutamenti delle condizioni di mercato.

Chi non è nativo digitale ha spesso un rapporto conflittuale con le nuove tecnologie e, in ambito professionale, gli agenti non fanno eccezione.

Forte è il timore della *disintermediazione*, del fatto che il cliente possa fare da sé e senta quindi meno l'esigenza di essere affiancato dall'agente in fase di pre-vendita, vendita e post-vendita.

Tuttavia, analizzando sinteticamente il contesto in cui gli agenti si trovano a operare, alcuni fattori sembrano spingere in direzione contraria alla disintermediazione:

- la complessità di prodotti e servizi, proposti in un numero crescente di versioni, varianti e configurazioni personalizzabili. Insieme all'accorciamento del time-to-market di nuovi prodotti, questo aspetto non facilita l'autonomizzazione del processo di individuazione, selezione e decisione di acquisto da parte dell'utilizzatore;
- a causa della flessibilità del mercato del lavoro, soprattutto in alcuni ambiti industriali, gli utilizzatori hanno meno

esperienza e competenza rispetto al passato, faticando quindi a scegliere il prodotto più adatto a rispondere alle proprie esigenze operative;

- la catena della decisione di acquisto tende ad allungarsi, coinvolgendo più figure professionali (per esempio utilizzatori, management, responsabili informatici, ufficio acquisti, ecc.), ognuna delle quali richiede un taglio peculiare delle informazioni sul prodotto

- le tempistiche sono sempre più serrate e guidate dalle esigenze immediate del cliente nel suo complesso.

In questo contesto, le nuove tecnologie possono aiutare l'agente a svolgere in modo efficiente, efficace e soddisfacente il suo ruolo di "traduttore" fra l'azienda e i suoi interlocutori, partner di canale e clienti in primis.

Digitale e mobile fungono infatti da tecnologie abilitanti alla fluidificazione e all'accelerazione dello scambio di informazioni e dell'esecuzione di attività.

Ecco alcuni esempi, che evidenziano le potenzialità delle nuove tecnologie per gli agenti.

**Applicazioni web, mobile e app:**

- Permettono all'azienda di distribuire in tempo reale informazioni validate, che l'agente può utilizzare per tenere il cliente al corrente delle novità e per basare su dati oggettivi la sua attività di supporto al processo di individuazione, selezione e decisione del cliente, proponendo a ogni interlocutore il taglio di informazioni adeguato al suo ruolo. Va sottolineato, che – mentre l'azienda per sua natura si rivolge a tutti i suoi clienti – l'agente svolge un servizio fondamentale di prossimità, "traducendo" i contenuti generali dell'azienda in informazioni specifiche, azionabili da parte del singolo cliente

- Accorciare tutti i tempi di risposta, in fase di pre-vendita, vendita e post-vendita, contribuendo ad accrescere la soddisfazione del cliente. Per esempio: comunicare disponibilità in tempo reale o sconti basati sullo storico degli acquisti e sulla situazione contabile del cliente; inviare in tempo reale l'ordine, riducendo i tempi di picking, packing e consegna; rispondere in base a dati oggettivi a quesiti relativi allo stato di avanzamento dell'ordine; impostare opzioni di riordino automatico di prodotti ricorsivi, ecc.

- Veicolare all'azienda in modo strutturato, facilmente elaborabile, il feedback di partner di canale, utilizzatori, ecc. L'agente funge da "traduttore" non solo dall'azienda al cliente, ma anche dal cliente all'azienda: un ruolo preziosissimo, che lo colloca in una posizione strategica all'interno del ciclo di miglioramento continuo e di innovazione dei prodotti proposti

- Migliorare l'organizzazione del lavoro dell'agente stesso. Per esempio, in fase di raccolta e trasmissione degli ordini, seguire un flusso interamente digitale, saltando il passaggio su carta, permette di risparmiare tempo.

Digitale e mobile vanno visti come strumenti che aiutano l'agente a soddisfare meglio le esigenze del cliente e ad alimentare il ciclo di miglioramento/innovazione dell'azienda, rafforzandone potenzialmente la posizione. Inoltre, il rischio di disintermediazione è mitigato anche dall'importanza, che l'acquirente attribuisce ad alcuni aspetti fisici del processo di individuazione, selezione e decisione:

- "Vedere, toccare, provare". L'agente non è solo veicolo di informazioni, ma la persona che può far sperimentare concretamente all'utilizzatore la soluzione proposta, in modo tale che egli possa valutare se è adeguata alle proprie esigenze operative

- Assistenza. Il supporto consulenziale dell'agente, basato sulla relazione con l'interlocutore, si estrinseca in particolare in fase di negoziazione – solo l'agente, basandosi sullo storico degli acquisti, sulla situazione contabile e sulla composizione dell'ordine è in grado di applicare in modo equilibrato sconti personalizzati –, e di assistenza post-vendita, quando l'agente prende in carico il problema del cliente e sa come e quali risorse aziendali attivare per una soluzione efficiente ed efficace

- Soddisfazione immediata. Soprattutto nel settore industriale, l'utilizzatore può avere urgenze non risolvibili con le normali soluzioni logistiche. In caso di emergenza, l'agente – meglio dei droni di Amazon – può recapitare al cliente il prodotto giusto al momento giusto, profilandosi come solutore dei suoi problemi.



## Come vincere l'ansia da prestazione lavorativa

**L'ansia da prestazione (lavorativa) è sempre dietro l'angolo. Da dieci anni a questa parte la schizofrenia del mercato ha reso tutte le persone più ansiose di quanto non fossero prima. Detto che vivere con il giusto livello di "tensione" ci rende capaci di raggiungere i nostri obiettivi, va specificato che troppa o troppo poca tensione sono dannosi, infatti senza tensione non riusciamo ad essere produttivi, con troppa tensione ... non riusciamo ad essere produttivi. L'equilibrio per rendere al 100% si chiama "eustress".**

Trovare l'equilibrio non è facile, perché spesso ci sono fattori esterni che lo determinano. Potremmo vivere come eremiti sarebbe più facile, ma presi come siamo tra mille variabili non dipendenti da noi, si fa veramente fatica.

Le **neuroscienze** sono al lavoro da anni per individuare e trovare delle buone soluzioni al nostro benessere. Ad esempio è stato scoperto un effetto psicologico veramente affascinante, che prende il nome dallo sperimentatore che lo ha scoperto, Bluma Zeigarnik. Questo fenomeno ci dice che non appena abbiamo completato un compito ce lo scordiamo, ma se non riusciamo a completarlo il nostro cervello ci imprigiona in un loop in cui continuiamo a pensarci finché non lo completiamo, lasciandoci la sensazione di incompiuto che contribuisce a far aumentare l'ansia. Capisci! Se non riesci a completare un'attività, questa ti ronza in testa finché non è conclusa. In se questo fatto non è male, perché spesso le soluzioni a problemi complessi avvengono durante la notte. Esatto! Nel momento in cui dormiamo, il cervello esegue una serie di operazioni utili a mettere tutti i tasselli in ordine, un po' come eseguire il

"detrag" del disco fisso del computer.

Però c'è un limite! Se potessi gestire un compito alla volta filerebbe tutto liscio ma, come si diceva prima, la schizofrenia del mercato degli ultimi anni ci porta ad avere molte attività da completare e se pensiamo che le attività non riguardano solo il lavoro, si può facilmente capire dove si va a finire.

Esatto! In quella zona di tensione troppo elevata che compromette le nostre performance.

Fortunatamente esistono delle semplici tecniche che ci vengono in aiuto. Questa è la prima che dovresti conoscere e mettere in pratica:



### Tecnica pomodoro

Scegli un compito complesso in cui serve tutta la tua concentrazione oppure un compito che NON ti piace. Questo metodo ti aiuta a lavorare con il tempo e non contro di esso. La procedura è questa:

1. Scegli il compito da fare
2. Scrivilo nel tuo registro attività
3. Imposta il cronometro per 25 minuti
4. Lavora al compito
5. Quando il tempo scade, fermati immediatamente
6. Prenditi una pausa di 5 minuti

Questo è tutto. Alzati, fatti due passi, bevi un caffè, stacca per 5 minuti. Il tuo cervello in questo tempo si ricarica e sistema le idee ed elabora ragionamenti. Quando la pausa è finita, inizia una nuova sessione di Pomodoro. Ripeti fino a 4 volte e poi fai una pausa più lunga di 15/30 minuti.

**L'obiettivo di questa tecnica è di fare progressi e non di completare il compito.** In questo modo insegniamo al cervello a lavorare sodo per 25 minuti, prendersi una pausa e poi ricominciare. Anche pochi miglioramenti verso l'obiettivo possono infondere un senso di sicurezza mai sentito prima, per questo è importante tenere nota dei progressi.

Data	Compito su cui lavoro	N° di sessioni pomodoro
20-2-17	Creazione Budget di vendita	***

Curiosità: il nome "tecnica pomodoro" deriva dal fatto che l'inventore, per misurare il tempo, usava una sveglia a forma di pomodoro. Simpatico vero?

Dipende solo da te, ora che sai non puoi più dire non lo sapevo. Al completamento dei tuoi compiti.

// Le persone non amano sentirsi vendere qualcosa, amano comprare (Jeffrey Gitomer) //

Questa affermazione di Gitomer ci insegna l'importanza di mettere al centro del processo della vendita il cliente, i suoi bisogni e la sua capacità di scegliere in modo consapevole ed autonomo il proprio acquisto.

La centralità della relazione con il cliente è il tratto comune tra un processo di counseling e un processo di vendita consulenziale, tanto da poter parlare di counseling d'acquisto.

In modo simile al processo di counseling il processo della vendita consulenziale si fonda sulla capacità di instaurare buone relazioni e richiede l'acquisizione di competenze significative nell'ambito della comunicazione, come **l'ascolto attivo, il saper fare le domande giuste, il saper comprendere e riformulare empaticamente** la situazione o la richiesta del cliente.

Cos' è allora il counseling e come può

## Abilità di counseling e vendita consulenziale

aiutare un individuo, professionista, un gruppo o un organizzazione?

Il counseling è una relazione d'aiuto tra il cliente e il counselor in grado di favorire lo sviluppo delle potenzialità, qualità e risorse di individui, gruppi e organizzazioni.

E' importante sottolineare che un processo di counseling si svolge nelle condizioni di una relazione tra pari, in cui il counselor non diventa una presenza invadente, ma mantiene un atteggiamento di **ascolto attivo ed empatico dei bisogni del cliente, di analisi della sua situazione e dei suoi desideri, senza mai sostituirsi a lui nelle scelte. La fiducia** tra cliente e counselor è l'elemento fondamentale per il successo di un buon percorso di counseling.

La presa di consapevolezza dei propri punti di forza, la scoperta di risorse interne non ancora pienamente valorizzate, una rinnovata capacità di autodeterminazione, sono risultati di un buon percorso di counseling, che

indubbiamente migliorano la qualità della vita.

Come il counselor, molto spesso anche il venditore si trova di fronte a clienti con bisogni e domande sempre più articolate la cui risposta non è immediata e richiede la valutazione sotto diverse prospettive.

Il venditore che ha acquisito abilità di counseling può, tramite il dialogo e lo scambio, far emergere ed esplorare il bisogno del cliente, costruire le ragioni per scegliere il prodotto o il servizio più adatto, analizzare le perplessità del cliente e trovare assieme a lui la soluzione più efficace. Ecco che l'azione consulenziale di supporto e orientamento al cliente che decide in modo consapevole senza sentirsi escluso, si abbina a quello della vendita del prodotto o del servizio che meglio risponde alle sue aspettative.

Adriana Selfo  
Counselor relazionale e aziendale

## Padre di una figlia femmina

Essere padri è straordinariamente complicato.

Se hai una figlia femmina sai che avrà con te un rapporto speciale, fatto di sindrome di Elettra e situazioni tipicamente femminili in cui ti senti un perfetto imbranato... come sempre quando si parla di donne.

Cominci a non capirle fin da piccole, quando ti rendi conto che hanno pensieri così distanti dal tuo mondo, sensazioni "aliene" dapprima piccole come semi che poi crescono fino a diventare piante e per te diventano più misteriose del terzo segreto di Fatima.

Gli arriva il ciclo e tu non sai cosa provano, hanno pensieri le cui profondità ti sono sconosciute, si innamorano del compagno di banco e fai fatica a capire perché stanno ore a riflettere e confrontarsi su ciò che lui ha detto o fatto... caspita, ma cosa prova una donna? Cosa sente mia figlia? ...

inutile girarci intorno, la percentuale di comprensione del femminile per te, padre, varia dal 2 al 20%...

Non lo capiamo il femminile, non lo possiamo davvero conoscere, siamo in grado solo di contemplarlo, come si fa con un tramonto, che non riesci a contenere nel tuo spettro visivo e ti accontenti di qualche spicchio di visione, di verità, consapevole che la tua mente non può contenere l'abisso di misteri e bellezza che racchiude ogni donna.

Eppure sei consapevole che il rapporto che hai con tua figlia solitamente condiziona le relazioni affettive che lei avrà nel corso della sua vita: alcune donne ricercano uomini che siano simili al padre, altre che sia completamente differente, altre ancora si sentono libere di frequentare uomini che non hanno alcun legame (positivo o negativo) con la figura paterna.

Se svaluterai tua figlia e la farai sentire inadeguata facilmente sceglierà un uomo che confermi il suo poco valore, che le dica che non è capace, che non vale, che non è bella... Ma perché poi la maggior parte delle donne trova in sé mille difetti fisici ed aspetti che vorrebbero cambiare?

Da dove nascono questi problemi che per te neppure esistono?

Ad un certo punto cominci a pensare che va bene così, che tua figlia ti considera il miglior padre del mondo e tu sorridendo senti che non lo sei ma va bene lo stesso.

E ringrazi di avere una figlia femmina.

Mauro Cason  
www.maurocason.it

## Cresce il numero degli iscritti alle Università telematiche

Le Università telematiche o per meglio dire, on line, sono state istituite in Italia con Decreto del 17 aprile 2003.

Tale decreto stabilisce che i titoli di studio, acquisiti mediante un'università telematica hanno lo stesso valore legale di quelli conseguiti in un ateneo tradizionale.

Attualmente sono 11 le Università telematiche regolarmente riconosciute dal MIUR (Ministero dell'Istruzione dell'Università e della Ricerca) e precisamente: Pegaso, San Raffaele, Mercatorum, Uninettuno, eCampus, Giustino Fortunato, Unitelma Sapienza, Guglielmo Marconi, University line, Niccolò Cusano, Leonardo da Vinci.

Le Università on line hanno come sistema base dello studio il **metodo e-learning, ovvero l'apprendimento telematico**. Le lezioni si svolgono online, in videoconferenza e i materiali, reperibili per ogni insegnamento, sono disponibili sulla piattaforma internet dell'Università scelta. Ogni studente ha un proprio tutor che lo segue durante l'intero corso di studi e gli esami devono essere obbligatoriamente svolti nelle sedi dell'Università. Da sottolineare che le università telematiche sono diffuse a livello mondiale.

**Negli Stati Uniti ben l'11% degli studenti universitari è iscritto ad un corso di laurea con attività didattiche integralmente online.**

Altri esempi sono l'Università telematica spagnola Uned con 200 mila iscritti o l'inglese Open University con 180.000 studenti. Proprio per la comodità offerta dal corso di laurea telematico, una buona parte degli studenti sono lavoratori, che non avrebbero il tempo materiale di seguire i corsi in un ateneo classico. Prova ne sia che **la maggioranza degli iscritti ha più di 30 anni.**

Per queste persone è più agevole essere iscritti presso una università online, perché possono seguire le lezioni la sera, o tra una pausa e l'altra dal lavoro. Infatti ci sono sempre nuove applicazioni che permettono di poter accedere alla piattaforma e-learning da qualsiasi dispositivo, che sia pc, tablet o telefono.

A 14 anni dalla loro istituzione le attuali 11 Università telematiche italiane hanno raggiunto la ragguardevole cifra di circa **70.000 studenti (4% del totale)** con una crescita di circa il 60% negli ultimi 5 anni. Nello stesso periodo le università tradizionali invece hanno visto ridursi i propri iscritti del 7,4%.

**L'Università telematica si è rivelata quindi una grande opportunità**, una istituzione che sfrutta al massimo le nuove tecnologie, per metterle a disposizione del sapere e della cultura. Non si pensi però che tali Università siano più facili di quelle tradizionali. Gli esami sono svolti da docenti universitari e il loro grado di difficoltà è comparabile a quello degli atenei classici.

In definitiva, per una categoria di operatori economici quale quella degli agenti di commercio, **la possibilità offerta dall'accordo Usarci-Pegaso relativa al Corso di Laurea di Intermediazione Commerciale** può essere l'occasione di un coronamento di un obiettivo tanto agognato ma che per le varie vicissitudini della vita non è stato fino ad ora raggiunto.

## L'accordo Usarci-Università Pegaso



Con l'obiettivo da un lato di agevolare parte della nostra categoria e base associativa e dall'altro di evidenziare la figura dell'agente di commercio, è iniziato un percorso di virtuosa collaborazione tra la Federazione Nazionale Usarci e i vertici dell'Università telematica Pegaso.

Attraverso questo accordo Usarci intende favorire i propri associati creando le ottimali condizioni, sia economiche sia ambientali, per poter arrivare con successo al conseguimento della laurea.

Si tratta di una laurea in Economia Aziendale con un piano di studi che valorizza la specificità della categoria degli agenti di commercio, con appositi moduli formativi.

### Piano di studi

**1° anno** / Storia economica – Economia Aziendale ( con modulo in economia e sviluppo degli intermediari commerciali)– Statistica –Diritto Privato ( con modulo relativo a contratti degli intermediari commerciali)– Diritto Tributario- Metodologia e determinazioni quantitative d'azienda

**2° anno** / Strategie di comunicazione di impresa (con modulo sulla psicologia delle vendite-semiotica)- Diritto Commerciale (e degli intermediari commerciali)-Economia degli intermediari finanziari (con modulo di sociologia economica)-Diritto amministrativo-Lingua Inglese- Organizzazione aziendale(con modulo di organizzazione degli intermediari commerciali)

**3° anno** / Economia e gestione delle imprese (e degli intermediari commerciali)-Insegnamento a scelta: Marketing operativo e relazionale (e web marketing)-Economia Politica- Statistica economica- Prova di abilità informatica- Stage e tirocini-Prova finale

Attraverso la convenzione USARCI-PEGASO si possono ottenere condizioni economiche vantaggiose. A tal fine le sedi Usarci e di Pegaso, presenti su tutto il territorio nazionale, sono a disposizione per fornire ogni ulteriore informazione.

Si segnala che sono circa sessanta le sedi Pegaso in Italia. Gli esami possono essere sostenuti presso una qualsiasi di queste sedi con i vantaggi in termini di tempo e costi.

Per informazioni: [info@usarcinotizie.it](mailto:info@usarcinotizie.it)

# Manovra correttiva 2017, le novità sull'utilizzo in compensazione dei crediti

**In data 24 aprile 2017 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il Decreto Legge n. 50/2017 contenente una serie di nuove disposizioni fiscali particolarmente importanti.**

## Riduzione soglia di compensazione libera dei crediti

Tra le novità più rilevanti vi è la riduzione da € 15.000 ad € 5.000 del limite oltre il quale, per utilizzare in compensazione orizzontale (cioè in F24) i crediti erariali, si rende obbligatorio far apporre il visto di conformità sulla dichiarazione dalla quale essi scaturiscono.

Il visto di conformità è un'attestazione che un professionista autorizzato appone alla dichiarazione, dopo aver effettuato su di essa una serie di controlli previsti da apposita normativa. Per poter apporre il visto di conformità il professionista incaricato deve essere coperto da apposita copertura assicurativa. Per questi motivi l'apposizione del visto di conformità risulta onerosa per il professionista che la effettua e di conseguenza per il contribuente cui la dichiarazione si riferisce.

I crediti erariali che, se superiori ad € 5.000, per poter essere compensati hanno bisogno del visto di conformità sono quelli relativi alle seguenti imposte:

- imposte dirette sui redditi (IRPEF e IRES) e relative addizionali;
- imposte sostitutive delle imposte sul reddito;
- IRAP;
- ritenute alla fonte;
- credito IVA annuale.

Pertanto, qualora una dichiarazione (modello Unico, dichiarazione annuale Iva, modello 770/S, modello Irap) chiudesse con un credito (appartenente alle imposte elencate) superiore ad €

5.000, il contribuente può scegliere tra 3 opzioni:

- non utilizzare il credito scaturente in compensazione orizzontale (cioè in F24), ma riportarlo nella dichiarazione dell'anno successivo (c.d. compensazione verticale): in tal caso non serve apporre il visto di conformità alla dichiarazione in quanto il presupposto per la sua apposizione è l'utilizzo che si vuole fare del credito, non l'entità del credito stesso;

- utilizzare tale credito in compensazione orizzontale (in F24) fino ad € 4.999, e riportare l'eccedenza in compensazione verticale (cioè nella dichiarazione successiva): anche in questo caso non è necessario apporre il visto di conformità alla dichiarazione;
- utilizzare tale credito in compensazione orizzontale: in questo caso è obbligatorio far apporre il visto di conformità da un professionista vistatore autorizzato.

Qualora si utilizzassero in compensazione crediti d'imposta superiori ad € 5.000 in assenza di visto di conformità, la parte di credito che eccede € 5.000 verrà ripresa dall'Agenzia delle Entrate (con aggiunta di sanzioni ed interessi).

Chiaramente, se dalla dichiarazione scaturisce un credito inferiore ad € 5.000, esso sarà liberamente compensabile senza necessità di apposizione del visto.

## Obbligo di presentazione telematica F24 con crediti

Il D.L. n. 50/2017 ha introdotto altresì l'obbligo, per i soggetti titolari di partita Iva, di utilizzare i servizi telematici messi a disposizione dall'Agenzia Entrate (Entratel o Fisconline) qualora essi vogliano compensare, per qualsiasi importo, crediti IVA (annuali o relativi a periodi inferiori) ovvero crediti relativi alle imposte sui redditi e alle relative addizionali, alle ritenute alla fonte, alle imposte sostitutive delle imposte sul reddito, all'imposta regionale



delle attività produttive e dei crediti d'imposta da indicare nel quadro RU della Dichiarazione dei redditi.

Ciò significa che, per tutti gli F24 che comprendano anche solo un minimo importo nella colonna "crediti", a prescindere dal saldo finale della delega, il pagamento non potrà più essere effettuato tramite home banking dal contribuente, ma si dovrà obbligatoriamente utilizzare i servizi telematici messi a disposizione dall'Agenzia delle Entrate ("F24 web" e "F24 online") utilizzando il canale Fisconline oppure il canale telematico "Entratel" (tramite intermediari abilitati). Pertanto, a partire dal 24.04.2017, un F24 può portare a 3 possibili situazioni:

- F24 contenente soltanto importi a debito: come avveniva precedentemente, tale F24 potrà essere versato tramite home-banking dal contribuente;

- F24 a zero, cioè contenente debiti e crediti di pari importo: come avveniva prima, tale F24 deve essere obbligatoriamente versato tramite canali telematici (Fisconline o Entratel da professionista abilitato);

- F24 contenente sia importi a debito sia importi a credito: è questa la fattispecie "colpita" dalla legge 50/2017: in tale caso infatti tale F24 potrà essere versato esclusivamente attraverso canali telematici (fisconline o Entratel da professionista abilitato) e non più (come invece era possibile fare prima) tramite home-banking.

## Novità fiscali di fine anno

**E**cco cosa troveremo sotto l'albero: rottamazione cartelle, modelli Intra, super ammortamento, studi di settore, split payment e incentivi all'occupazione giovanile.

Come sempre la fine dell'anno è caratterizzata da una serie di adempimenti e novità fiscali. Di seguito ricordiamo ed evidenziamo alcune importanti tematiche che riguardano la nostra categoria: **applicazione del nuovo regime di cassa, rottamazione delle cartelle, modelli Intra, super ammortamento, studi di settore, split payment e incentivi all'occupazione giovanile.**

Il 2017 è il primo anno a decorrere dal quale i contribuenti che adottano il regime di contabilità semplificata determineranno il reddito d'impresa "per cassa", ossia come differenza tra i ricavi o altri proventi percepiti (effettivamente incassati) e le spese sostenute (effettivamente pagate).

Tale regime, tipico dei professionisti, costituisce una deroga al criterio di determinazione del reddito di impresa per competenza, basato, invece, sul principio della maturazione dei compensi (a prescindere dall'effettivo incasso) e della correlazione delle spese inerenti (a prescindere dal loro pagamento). Il vantaggio dell'utilizzo del regime per cassa risiede, quindi, nella possibilità di pagare imposte esclusivamente nel momento in cui avviene l'effettivo incasso della provvigione beneficiando, pertanto, contestualmente, della ritenuta d'acconto subita.

Per coloro che non hanno ancora definito i propri carichi pendenti con il fisco, il cosiddetto "Collegato alla Finanziaria 2018" ha prorogato la cosiddetta **rottamazione delle cartelle Equitalia**, riaprendo i termini per la presentazione delle domande. Sono state previste tre "linee" di riapertura e la domanda (istanza) dovrà essere presentata entro maggio 2018 al fine di:

- richiedere la definizione agevolata dei ruoli emessi nel periodo intercorrente tra il 1° gennaio e il 30 settembre 2017, anche se le relative cartelle non sono ancora state notificate (entro il 31 marzo 2018, l'Agenzia invierà ai contribuenti l'elenco dei ruoli rottamabili, anche se non ancora notificati);



- sanare precedenti istanze mediante il pagamento delle prime tre rate della precedente rottamazione entro il 30 novembre 2017, così evitando la decadenza dalla stessa;
- presentare una nuova richiesta di adesione, entro il 31 dicembre 2017, per i contribuenti che si sono visti rifiutare la prima richiesta di rottamazione in ragione del mancato pagamento di rate scadute relative a cartelle antecedenti al 31 dicembre 2016.

Per quanto riguarda **gli elenchi riepilogativi delle operazioni intracomunitarie, i cosiddetti "Intrastat"**, con provvedimento del 25 settembre 2017 l'Agenzia delle Entrate, di concerto con l'Agenzia delle Dogane e l'ISTAT, ha contemplato misure semplificative per gli obblighi comunicativi dei contribuenti. In particolare, a partire dal mese di gennaio 2018:

non sarà più obbligatorio l'invio trimestrale dei modelli INTRA relativi agli acquisti di beni e servizi; sarà obbligatorio l'invio mensile dei modelli INTRA relativi agli acquisti di beni e servizi, per i soggetti che in uno dei 4 trimestri precedenti abbiano superato i 200.000 Euro di acquisti di beni ovvero i 100.000 Euro di acquisti di servizi;

- è confermato l'invio obbligatorio dei modelli INTRA relativi alle cessioni di beni e alle prestazioni di servizi. La presentazione con periodicità mensile o trimestrale resta ancorata alla soglia di 50.000 Euro.

La legge di bilancio 2018 (ad oggi ancora in attesa di essere approvata con legge delle Camere) prevede la proroga di un anno del super ammortamento. Le imprese potranno godere del super ammortamento al 30% (anziché al 40%) in relazione agli acquisti di beni strumentali nuovi e in leasing effettuati dal 1° gennaio al 31 dicembre 2018. Sono esclusi dal nuovo regime i beni che hanno già beneficiato del

super ammortamento e tutti i mezzi di trasporto.

Passando **agli studi di settore**, il D.L. n. 50 dello scorso 24 aprile, convertito in legge dalla l. n. 96 del 21/06/2017, ha introdotto a regime la disciplina degli indici sintetici di affidabilità fiscale, la cui attuazione consentirà il graduale superamento sia degli studi di settore che dei parametri. Il nuovo sistema consentirà ai contribuenti più affidabili di accedere ad un regime "premier" che comporterà l'esclusione da accertamenti sintetici e presuntivi nonché procedure semplificate per i rimborsi e per la compensazione dei crediti d'imposta.

Il Decreto Legge 24 aprile 2017 n. 50 ha modificato la normativa sulla c.d. scissione dei pagamenti ai fini iva (**split payment**) estendendola anche ai lavoratori autonomi e ampliando il campo di applicazione alle società quotate inserite nell'Indice FTSE MIB della Borsa Italiana e alle società collegate e controllate dallo Stato. Pertanto a partire dal primo luglio 2017, sulle fatture emesse ai soggetti che hanno aderito a questo istituto, l'importo dell'iva è annotato in fattura ma versato direttamente dal cliente stesso.

A decorrere dal 1° gennaio 2018 i datori di lavoro privati potranno assumere con contratto di lavoro subordinato a tempo indeterminato a tutele crescenti ed usufruire di un esonero contributivo pari al 50% dei contributi previdenziali per un massimo di 36 mesi nel limite

massimo di 3.000 euro all'anno riparametrato e applicato su base mensile, ferma restando l'aliquota di computo delle prestazioni pensionistiche a carico dei datori di lavoro. Restano esclusi dall'esonero del 50% i premi e contributi dovuti all'INAIL.

L'esonero, che è stato creato per promuovere stabilmente l'occupazione giovanile, spetta esclusivamente qualora l'azienda assuma soggetti che, alla data della prima assunzione incentivata, non siano stati occupati a tempo indeterminato con il medesimo datore di lavoro e non abbiano compiuto il trentacinquesimo anno di età limitatamente al 2018. Dal 2019 l'età prevista è al di sotto dei 30 anni.

L'esonero contributivo non verrà riconosciuto in favore di quei datori di lavoro che nel semestre precedente l'assunzione abbiano proceduto nell'unità produttiva a licenziamenti per giustificato motivo oggettivo (art. 3 della legge n. 604/1966) o a licenziamenti collettivi giunti al termine dell'iter previsto dalla legge n. 223/1991.

Il blocco dell'esonero (con la revoca dello stesso e con la restituzione dell'indebito) scatterà anche nel caso in cui, nei sei mesi successivi alla instaurazione del rapporto, il datore proceda al licenziamento dello stesso lavoratore o di altro dipendente impiegato, con la stessa qualifica, nell'unità produttiva.

Dal 1 gennaio 2018 verranno apportate ulteriori modifiche al Regolamento Enasarco non solo per rispondere all'esigenza di garantire la stabilità di lungo periodo senza diminuire l'efficacia della tutela previdenziale per la categoria degli agenti di commercio, ma anche **con incentivazione all'inserimento di nuovi giovani agenti**.

Come noto la previdenza integrativa Enasarco è alimentata dai soli contributi versati da agenti e preponenti e non beneficia e mai ha beneficiato di oneri a carico dello Stato.

Le novità del Regolamento 2018 sono:

- Con l'art 5 bis viene introdotto un **regime contributivo triennale agevolato per gli iscritti nel periodo 2018-2020** che abbiano una età inferiore o uguale a trent'anni al momento dell'iscrizione. Nello specifico l'aliquota contributiva totale, cioè sia quella a carico dell'agente sia quella a carico della preponente, viene ridotta del 6% il

## Modifiche al regolamento Enasarco

primo anno, dell'8% il secondo anno e del 10% il terzo anno e il minimale contributivo è ridotto del 50% per ciascuno degli anni solari di riferimento. Questa iniziativa ha ovviamente lo scopo di favorire l'accesso e la permanenza dei giovani nella categoria degli agenti di commercio.

- Con l'art. 13, co 1 lett c viene determinato un **nuovo metodo di rivalutazione del montante contributivo** che tiene in considerazione la variazione effettiva tra entrate per contributi e la spesa per pensioni e la raffronta con la variazione del Prodotto Interno Lordo. Al contempo viene eliminato il rendimento minimo dell' 1,5 ma garantito comunque con tasso di capitalizzazione che non può essere negativo.

- A seguito della sentenza della Corte Costituzionale n 174/2016 viene abrogato l'art 25, co 3 che prevede riduzioni a carico del coniuge superstite nel caso di elevata differenza di età tra questi e l'agente deceduto.

- Con l'art 29, co 2 viene modificato l'indice per la perequazione automatica delle pensioni a partire dal 2017 che si allinea al metodo già applicato dall'INPS.

- Con gli art 44 co 3 e art 46 co 1 vengono eliminati i riferimenti al Comitato Esecutivo non più presente nell'attuale Statuto.

Usarci Notizie  
La redazione

## OFFERTA AGENTI DI COMMERCIO

### MEGANE SPORTER

\*SCONTO 22%



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 30/12/2017

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

## Contributi maturati dopo la cessazione del rapporto



Può accadere che successivamente alla cessazione di un rapporto, l'agente maturi il diritto a provvigioni e contributi previdenziali.

Come è noto, i contributi Enasarco si calcolano (e versano) nel momento in cui la ditta esegue (o avrebbe dovuto eseguire) la prestazione a suo carico (comma 4, art. 1748 Cod. Civ.).

Tuttavia la preponente e l'agente, se d'accordo, possono derogare a tale principio generale, individuando un diverso momento di maturazione delle provvigioni che non può andare inderogabilmente oltre il momento in cui il cliente paga (o avrebbe dovuto pagare) il bene. **Il contributo è, pertanto, dovuto nel momento in cui matura il diritto alla provvigione, indipendentemente da quando la stessa verrà pagata all'agente o fatturata dall'agente.**

Nel caso in cui una preponente si trovi a dover corrispondere all'agente provvigioni maturate successivamente alla cessazione del rapporto e, quindi, a dover versare i relativi contributi previdenziali, dovrà utilizzare per il calcolo dell'importo dovuto le aliquote vigenti nel trimestre di cessazione del mandato.

Laddove tale trimestre, cui dovrà essere riferito temporalmente il contributo da versare, ricadesse nell'arco di un anno solare precedente a quello di maturazione del versamento (ad esempio un agente cessato il 31/12/2015 cui la ditta debba versare contributi previdenziali maturati nell'agosto del 2016), si dovrà tener conto di quanto già versato per l'agente nel corso dell'anno 2015, e del relativo limite massimale.

Per versare i contributi successivi alla cessazione del rapporto, nel caso in cui la cessazione sia avvenuta in un trimestre precedente dell'anno in corso, è possibile utilizzare la normale distinta online, che contiene l'elenco di tutti i mandati cessati nell'anno in corso.

Se la cessazione del mandato è invece avvenuta l'anno precedente (o in data ancora anteriore), è necessario utilizzare il modello G14 online dove dovrà essere indicato, come periodo di riferimento, il trimestre di effettiva maturazione della provvigione. Ciò indica che si tratta di contributi per affari le cui provvigioni sono maturate nel trimestre corrente (quindi non sanzionabili), e non di contributi versati in ritardo (soggetti a sanzioni per ritardato pagamento); è indispensabile, inoltre, che nella riga relativa al mandato cessato venga indicata la data di cessazione del rapporto di agenzia, elemento che consentirà alla Fondazione di imputare correttamente all'ultimo trimestre in cui il rapporto è stato attivo i contributi versati.

da Fondazione Enasarco

## I vostri quesiti

### DISDETTA PER GIUSTA CAUSA

Nel caso di disdetta da parte della azienda mandante, per grave inadempimento dell'agente e quindi per la cosiddetta "giusta causa", lo stesso agente non ha più il diritto alle provvigioni relative agli affari che sono stati promossi prima della disdetta ed evasi successivamente?

La disdetta per giusta causa da parte della preponente, (se comprovata) comporta la perdita, nei confronti dell'agente, del preavviso e della indennità di fine rapporto, ma non incide sul diritto alle provvigioni e pertanto a quell'agente si dovranno riconoscere le provvigioni per gli ordini acquisiti prima della cessazione del rapporto ed eseguiti successivamente.

### SUB AGENTI

Come agente di commercio posso nominare dei sub agenti?

Il contratto di agenzia può prevedere la facoltà per l' agente di nominare sub agenti. Di fronte a tale facoltà la società preponente può tutelarsi prevedendo nel contratto di agenzia la necessità, per l' agente, di ottenere l' autorizzazione scritta da parte della società nel caso in cui il medesimo decida di ricorrere a sub agenti. In virtù di tale previsione, l' agente che intenda nominare propri sub agenti o intenda comunque avvalersi di collaboratori e/o sostituti, sarà tenuto a comunicare preventivamente il nominativo del soggetto in menzione alla società preponente, la quale, a sua volta, potrà dare o meno il proprio benessere.

### PATTO DI PROVA

Quali sono le disposizioni di legge che regolano il patto di prova nel contratto di agenzia?

La clausola relativa al patto di prova con la quale si stabilisce un periodo di tempo in cui le parti hanno la possibilità di una sperimentazione reciproca per valutare se al termine del periodo stesso vi sono le condizioni per instaurare un contratto di collaborazione a tempo indeterminato, non risulta avere una specifica regolamentazione sia legislativa che collettiva. La giurisprudenza ha ribadito la legittimità della clausola del patto di prova purché non venga utilizzato a fini elusivi e la sua durata sia limitata allo stretto necessario.

### CALCOLO FIRR

Vorrei sapere su quali somme viene effettuato il calcolo del FIRR. La mia ex ditta non intende riconoscermi l'indennità sulle provvigioni che mi ha liquidato successivamente alla chiusura del rapporto, è corretto?

Il calcolo dell'indennità FIRR deve essere effettuato su tutte le provvigioni maturate e liquidate fino al momento della cessazione del rapporto; su tutte le somme percepite dall'agente nel corso del rapporto e su quelle per le quali al momento della cessazione del rapporto, sia sorto il diritto al pagamento in favore dell'agente, anche se le stesse non siano state in tutto o in parte ancora corrisposte.

### PREAVVISO NEL CONTRATTO DI AGENZIA

In quali casi di recesso non sussiste l' obbligo di dare il preavviso in un contratto di agenzia.

L' obbligo del preavviso non sussiste in questi casi:

- a) In caso di recesso per giusta causa;
- b) In caso di risoluzione consensuale;
- c) per rinuncia del preavviso da parte di chi subisce il recesso;
- d) per morte dell' agente;
- e) per fallimento del preponente



Scrivete a  
[info@usarcinotizie.it](mailto:info@usarcinotizie.it)

## Agenti in numero. Lieve calo tra il 2016 e il 2017



Le Camere di Commercio indicano quanti sono gli agenti di commercio in attività sul territorio nazionale.

La tabella sotto riportata distingue i dati per regione, con un rilevamento tra due anni consecutivi quali il 2016 e 2017.

Vengono rappresentate numericamente le "ragioni sociali" degli "intermediari

del commercio" e pertanto il numero finale deve considerare che da un lato include i "procacciatori d'affari" e dall'altro le società di persone e di capitali.

Dai dati raccolti si evidenzia un lieve calo tra il 2016 e il 2017 di 2275 unità corrispondente all' 1% circa.

### NUMERO TOTALE PER REGIONE

rilevamento il luglio/agosto

REGIONE	2016	2017	DIFFERENZA
ABRUZZO	5.802	5.764	-38
BASILICATA	1.286	1.271	-15
CALABRIA	5.761	5.793	32
CAMPANIA	16.841	16.828	13
EMILIA ROMAGNA	21.501	21.189	-312
FRIULI VENEZIA GIULIA	4.576	4.424	-152
LAZIO	20.879	20.701	-178
LIGURIA	6.302	6.237	-65
LOMBARDIA	38.831	38.358	-544
MARCHE	8.496	8.396	-100
MOLISE	713	712	-1
PIEMONTE	18.344	18.072	-272
PUGLIA	12.980	12.850	-130
SARDEGNA	5.211	5.128	-83
SICILIA	13.575	13.651	76
TOSCANA	18.727	18.554	-173
TRENTINO ALTO ADIGE	3.227	3.178	-49
UMBRIA	4.103	4.036	-67
VALLE D' AOSTA	208	212	4
VENETO	24.460	24.194	-266
TOTALE	231.823	229.548	-2.275

## Pagamento delle provvigioni sul fatturato e non sul pagato

**C**ome noto le aziende mandanti cercano agenti soprattutto per “aprire” zone nuove o comunque per sviluppare fatturati esistenti (in tanti casi irrisori).

Per essere ancor più precisi si cerca soprattutto l’agente che disponga già di una buona introduzione così da “sfruttare” la sua conoscenza della clientela e “spostare” il fatturato verso quell’azienda se concorrente o per facilitare l’inserimento dei prodotti di quella nuova preponente verso la clientela già acquisita dall’agente se per prodotti diversi.

Nell’uno e nell’altro caso si verifica comunque un “dare” da parte dell’agente che non può ritenersi contro bilanciato esclusivamente nel “ricevere” un listino di prodotti da vendere.

Cosa può ricevere allora quell’agente se la nuova preponente non è disposta (come troppo spesso accade) a contribuire con un concorso spese iniziale?

Il codice civile, all’art 1748, seppur con una dicitura che ai meno esperti può apparire arzigogolata, prevede, **salvo diversi accordi, il diritto del pagamento delle provvigioni quando la merce viene consegnata con la conseguente emissione della fattura al cliente.**

Purtroppo, nei fatti, nella stragrande maggioranza dei contratti di agenzia viene inserito quel **“salvo diversi accordi”** che nella pratica indicano il pagamento delle provvigioni non solo dopo che il cliente ha pagato, ma nel termine ultimo cioè a trenta giorni dalla scadenza del trimestre in cui la fornitura di merce o servizio è stata pagata.

Quindi se, per esempio, viene fatto un ordine a gennaio e la merce viene consegnata a febbraio con pagamento a 60 giorni, cioè ad aprile, vuol dire nel secondo trimestre, ne consegue che il termine ultimo di pagamento delle provvigioni è il 31 luglio (trenta giorni dalla scadenza del trimestre).

Se non vi fosse stata la deroga nel contratto, il pagamento delle provvigioni sarebbe stato al 30 di aprile cioè tre mesi prima. Cosa, che ben si capisce, è tanto diversa.

Da sottolineare che, sempre l’art 1748 c.c. specifica che se il cliente non paga la fornitura, a meno che il mancato pagamento non sia colpa della azienda preponente, la provvigione, con i dovuti tempi e modalità, deve essere restituita.

Pertanto permane la tutela dei diritti anche della mandante. Da aggiungere che la regola del diritto al pagamento delle provvigioni quando è effettuata la fornitura, è quella naturale e quindi vale sempre se non vi sono deroghe o comunque diversi patti all’interno del singolo contratto firmato tra le parti.



Quanto sopra per arrivare ad un dunque.

L’agente faccia in modo che la nuova azienda preponente non sia anche “prepotente”.

Visto che non vuol “investire” sull’attività dell’agente, visto che quell’agente “dà” (introduzione nella clientela) almeno che possa “ricevere” il diritto di veder applicata nel contratto **la norma naturale sul pagamento delle provvigioni, cioè in sintesi “sul fatturato” e non “sul pagato”**. Mi pare che questo sia proprio “il minimo investimento”, se così impropriamente vogliamo definirlo, che quell’azienda mandante deve disporre nei confronti di chi, (l’agente) investendo il proprio tempo e denaro sarà a promuovere immagine ed affari per quella mandante.

Massimo Azzolini  
Vice Presidente Nazionale Usarci  
Coordinatore Centro Giuridico

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

**info@usarcinotizie.it**



## Decadenze e prescrizioni in ambito agenziale

### Decadenze e prescrizioni in ambito agenziale sono due facce della stessa medaglia o istituti giuridici tra loro diversi?

Cerchiamo di fare un po' di chiarezza dando qualche pillola di conoscenza giuridica per così meglio affrontare le eventuali tematiche che ruotano nell'ambito del rapporto agenziale.

Prendiamo allora spunto da una sentenza del Tribunale di Roma, Sezione Lavoro, del 12/01/2017, n. 186, ove il Giudice riteneva l'agente decaduto dal diritto a ricevere l'indennità di cessazione del rapporto ex art. 1751 c.c. (quella meritocratica) in quanto decaduto dal relativo diritto.

Nella fattispecie si assumeva che la lettera impeditiva (e non interruttiva) della decadenza inviata dall'agente era in realtà riferita alla mancata corresponsione dei premi di produzione.

L'impostazione offerta è da ritenersi assolutamente condivisibile e corretta.

Come noto, l'agente decade dal diritto a ricevere l'indennità di fine

rapporto, facciamo riferimento a quella meritocratica disciplinata dall'art. 1751 c.c., laddove lo stesso non ne faccia richiesta entro e non oltre un anno dalla cessazione del rapporto.

Essendo un atto recettizio occorrerà che l'agente fornisca la prova di aver richiesto detta indennità alla propria mandante, ad esempio, producendo l'avviso di ricevimento della lettera raccomandata a/r inviata.

Si parla, così, di decadenza allorché si voglia far valere un proprio diritto da esercitare in un lasso temporale breve.

Si parla, invece, di prescrizione laddove il diritto da far valere ricomprenda un lasso temporale più ampio ad esempio pagamento di importi provvigionali da aversi entro 5 anni, pagamento dell'indennità suppletiva di clientela da aversi entro 10 anni o 5 anni secondo una interpretazione più restrittiva ecc....

La prescrizione si può interrompere a mezzo l'invio di una lettera



raccomandata a/r e dall'atto del ricevimento della stessa inizieranno a ridcorrere i termini prescrizionali di cui prima si è fatto cenno.

Dunque i due istituti, pur ritenendoli ad un esame poco accorto eguali, in realtà sono tra loro istituti profondamente diversi, la cui conoscenza incide in ordine all'esatto soddisfacimento di un proprio diritto agenziale che diversamente verrebbe irrimediabilmente compromesso.

avv. Pierluigi Fadel

## 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.



RENAULT MEGANE SPORTER  
dCi 8V 110 CV Energy Business EcoLeader

€ 290 al mese iva esclusa  
60 mesi / 100.000 km



SKODA OCTAVIA STATION  
1.6 TDI CR 115 CV Wagon Executive

€ 330 al mese iva esclusa  
60 mesi / 100.000 km

## Auto green? Il futuro è ibrido

**E'** l'idrogeno il combustibile pulito del futuro, con molti vantaggi: motori silenziosi, auto più facili da guidare, 600 km con un pieno. Il primato della Danimarca.

**L'idrogeno diventerà il combustibile pulito del futuro?**

Sostituire benzina e diesel con idrogeno è una delle soluzioni per ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub>. Almeno questo è l'obiettivo di un progetto europeo che vuole incoraggiare lo sviluppo di questa tecnologia. Oggi, ci sono solo **poche centinaia di auto ad idrogeno in Europa** e la Danimarca è primo paese in tutto il mondo con una rete creata ad hoc. Ci sono infatti 10 stazioni di rifornimento posizionate in tutto il paese. Secondo Tejs Laustsen Jensen, AD di Hydrogen Denmark, al posto di una batteria si usa una cella combustibile dove l'ossigeno reagisce con l'idrogeno formando acqua e liberando elettricità. Una reazione chimica dove l'acqua è l'unica emissione.

Prossimo step: creare, entro due anni, circa cinquanta stazioni di idrogeno in Europa. Il numero di vetture in circolazione deve essere più che raddoppiato. Questo perché, rispetto ai veicoli elettrici a batteria, l'auto ad idrogeno **ha numerosi vantaggi**. *"La guida di quest'auto è molto semplice e il motore non fa rumore. Inoltre si possono mantenere i modelli che conosciamo dei motore a combustione, possiamo fermarci in una stazione di rifornimento e riempire il serbatoio in 3 o 5 minuti e proseguire nel nostro viaggio per altri 600 km"* prosegue l'AD di Hydrogen Denmark.

**Produrre idrogeno "green"**

Una delle sfide principali è produrre idrogeno "green", proveniente da fonti rinnovabili. La tecnologia per produrlo già esiste. Siamo a Sheffield, in Inghilterra. Questa stazione è dotata di elettrolizzatore. La turbina eolica fornisce l'energia necessaria per produrre, sul posto, l'idrogeno. Secondo Ben Madden, coordinatore del progetto H2ME, la maggior parte dell'idrogeno oggi lo si ottiene dai combustibili fossili. *"Quando pensiamo di utilizzare l'idrogeno per la mobilità e il trasporto pensiamo alle fonti di produzione di idrogeno verde. Possiamo ottenere direttamente fonti rinnovabili con un solo cavo, per la produzione e la nostra mobilità."*

La ricerca è sulla giusta strada per migliorare l'efficienza degli elettrolizzatori, dispositivi che separano l'acqua in due elementi, l'idrogeno da un lato e l'ossigeno dall'altro. L'idrogeno viene così purificato per poi essere immagazzinato sul posto. La ITM Power sta sviluppando proprio degli elettrolizzatori avanzati per produrre



idrogeno "pulito". *"Possiamo ottenere idrogeno quando l'elettricità è in eccesso, ed è più green, possiamo farlo ovunque, lo possiamo ottenere presso una normale stazione di rifornimento o una stazione costruita ad hoc. Questo ci permetterebbe di eliminare la necessità di rifornirci di carburante"* spiega Charles Purkless, Business development manager presso l'ITM Power.

Un particolare non da poco resta il costo. Il prezzo di acquisto dell'auto e del combustibile rimangono per il momento molto più alti rispetto a un'auto convenzionale. Ecco perché i nostri ricercatori sperano di ottenere, entro il 2025, costi equivalenti tra un veicolo a idrogeno e un'auto a benzina o diesel.

Gli interrogativi restano tanti: **le automobili a idrogeno potranno competere con le auto a batteria?** Secondo l'AD di di Hydrogen Denmark sulla strada c'è spazio per diversi tipi di auto a emissioni zero. *"Il futuro sarà un mix tra il classico motore e l'idrogeno, già esistono motori ibridi; penso che avremo tutte e tre le soluzioni, ma dobbiamo competere bene contro le tecnologie fossili"* sottolinea Tejs Laustsen Jensen.

Chissà...forse tra una decina d'anni sull'asfalto sfrecceranno migliaia di **auto green**.

Fonte: EURONEWS

## Una crescita “asimmetrica” con più risorse alle aree forti



**L'**autonomia fiscale di Regioni e Comuni, diventata centrale nel dibattito politico dopo l'esito dei referendum in Veneto e Lombardia, dovrebbe essere valutata come strumento di sviluppo economico e competitività globale dell'intera nazione.

Il punto è capire quale sia il miglior traino per l'economia italiana. Il modello attuale, semplificando, concentra tutte le risorse fiscali nelle casse dello Stato e questo poi le redistribuisce agli enti locali. In tale schema le aree industrialmente forti e più esposte alla concorrenza internazionale tendono a dare di più allo Stato di quanto poi ricevano. Pertanto, le risorse che servirebbero a qualificare e modernizzare le zone forti dell'Italia vengono per lo più allocate sia per compensare il gap di risorse delle aree meno ricche sia per interventi statali gestiti centralmente. Il risultato è che le locomotive economiche della nazione non hanno a disposizione carburante sufficiente per correre a pieni giri e trainare il convoglio. Gli analisti specializzati, poi, fanno notare che **la concorrenza globale tende a essere più tra città e aree metropolitane che non tra Stati**. Ciò renderebbe razionale permettere ai luoghi d'Italia di usare più risorse per la loro qualificazione competitiva mentre ora questa è impedita. Ciò spiega perché tutte le Regioni del Nord industriale abbiano avviato trattative con il governo per ottenere una maggiore autonomia che è un precursore di quella fiscale. L'Italia, oltre a cercare di ridurre le tasse, dovrebbe passare a **un modello di «crescita asimmetrica» che lasci più risorse alle aree forti con lo scopo di trainare lo sviluppo di quelle più deboli senza venir meno agli obblighi di solidarietà fiscale nazionale**. Ipotesi fattibile? Immaginiamo una cartella delle tasse divisa in quattro sezioni: prima, soldi per le funzioni dello Stato; seconda, per le funzioni regionali; terza, per quelle del Comune; quarta, per il fondo di solidarietà fiscale nazionale, cioè per quelle aree il cui gettito non copre il fabbisogno. E immaginiamo che l'autonomia locale possa usare più soldi per investimenti pubblici nel proprio territorio o ridurre le tasse locali, entro limiti di concorrenza fiscale concordata. L'ipotesi è che tale modello possa portare molti più denari fiscali al servizio di investimenti per lo sviluppo e occupazione di quanto faccia quello corrente, senza per altro togliere risorse ai luoghi meno ricchi. La questione merita una sperimentazione e non solo valutazioni politiche.

## Seat Leon, provata per voi

Dopo svariate prove ho optato per una Seat Leon, una macchina dal **look sportivo**, 110 CV, e con un bagagliaio capiente, fra i migliori che si possono trovare nella categoria. Con i chilometri che giornalmente percorro per lavoro ero alla ricerca di un'auto non più ingombrante e impegnativa come la Station Wagon precedente. Sentivo la necessità di una berlina agile con un'ottima tenuta di strada e **una cilindrata contenuta sui 1.6 a gasolio** con la massima resa e consumo minimo.

Ad oggi ho percorso 15.000 km. E devo dire che il turbo diesel, anche se non potentissimo, convince per la sua erogazione regolare. Gli interni sono ben curati, il consumo della Seat Leon (grazie anche allo Stop&Start) è contenuto. Lo sterzo è preciso e i freni potenti. I cerchi in lega, il cruise control ed il clima automatico, la **regolazione automatica della distanza** ed infine il sistema **Emergency Assist** che aiuta a mantenere la corsia mi fanno sentire veramente al sicuro in auto. E l'allestimento Style è una scelta indovinata. Il ponte di comando gratifica con lo **schermo a colori di 5" che integra il navigatore**. Oltre ai comandi disposti con razionalità, si apprezza la qualità dei materiali e delle finiture.

Trovo le poltrone ben comode e sagomate, entrambe regolabili anche in altezza (quella di sinistra aggiunge la regolazione del supporto lombare), sono inoltre accoglienti e "contenitive" grazie all'efficace sagomatura di seduta e schienale. Lo spazio in lunghezza non manca nemmeno dietro, il divano accoglie al meglio la famiglia il fine settimana. Comodo e discreto il vano con sportello davanti alla leva del cambio, che va ad aggiungersi a quello di fronte al passeggero (che **ospita pure le prese Aux/Usb**).



Il bagagliaio è molto sviluppato in altezza (55 cm fra pavimento e cappelliera), con **380 litri di volume dichiarato** il baule della Seat Leon è fra i più ampi della categoria; buona l'accessibilità, nonostante la soglia sia a 72 cm da terra e 27 cm più alta del pavimento. Quest'ultimo cela un doppiofondo con il kit per riparare le forature (mentre la ruota di scorta è un optional). Molto validi anche i comodi ganci laterali cui assicurare una rete fermacarico.

Pietro Albertelli



**SEDE VERONA ZAI**

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

**info@cimavending.com [www.cimavending.com](http://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**

## Deducibilità dell'auto, presentata ai Ministeri la raccolta firme



Sono state consegnate in questi giorni ai ministeri competenti le **oltre 11.000 firme** che Usarci ha raccolto in questi mesi a sostegno della attualizzazione degli indici Istat relativa alla deducibilità dell' autovettura da parte degli agenti di commercio.

È questa ormai una battaglia storica della nostra organizzazione e lo sarà fino a quando non verrà sanata questa evidente ingiustizia.

I vecchi 50 milioni di lire + iva, legge del 1997 (€ 25.822,84) corrispondono agli attuali € 36.300 e considerato che la stessa norma che ha istituito tale limite già prevede la possibilità dell'adeguamento Istat, crediamo sia più che legittimo, a distanza di venti anni, chiedere ed ottenere l'applicazione della norma stessa.

Purtroppo, nonostante i vari schieramenti politici, alle cui porte Usarci ha bussato in più occasioni, non sono stati raggiunti, al momento, i risultati sperati, ma questo non significa certo non insistere su questa strada. Tanto è che Usarci ha nuovamente presentato il proprio emendamento sulle autovetture nel disegno di Legge di Stabilità 2017 .

Da Federazione Nazionale Usarci

**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**

**Unipol**  
GRUPPO

**SAI**  
FONDIARIA  
divisione  
FONDIARIA

## English in pills

**P**rosegue la rubrica "Pillole di inglese". Una lista di terminologie usate a livello internazionale nel settore commerciale in genere, dove trova maggior interesse la figura dell'agente di commercio.

**COMMERCIO =  
BUSINESS & CONTRATTO =  
CONTRACT**

commercio e contratto  
navigano spesso insieme

**INFORMATICA =  
COMPUTER & RETE =  
WEB**

computer e web  
navigano spesso insieme

**Awareness** = consapevolezza, usato soprattutto in ricerche di mercato

**Display** = insieme di tecniche espositive per rendere visibili i prodotti nel punto vendita

**Drafting and negotiation of the contract** = redazione e negoziazione del contratto

**Follow up** = verifiche e attività successive ad una riunione aziendale/incontro commerciale/vendita, ecc.

**Functions** = compiti

**Guidelines** = linee guida

**ID** = Identità

**ID card** = documento d'identità

**Immediate termination of the contract** = risoluzione immediata del contratto

**Review of the contract** = revisione del contratto

**To protect the principal's interests** = tutelare gli interessi del preponente

**Withdrawal** = revoca

**Allert** = allarme

**Back up** = salvataggio dati in supporto alternativo

**Font** = carattere tipografico

**Form** = modulo / scheda

**Frame** = sistema di progettazione pagine internet

**Freeware** = versione gratuita o prova di un software con scopo promozionale

**Keyword** = parola chiave

**Link** = collegamento nel linguaggio web è inteso come collegamento ipertestuale ad altre pagine web

**Log** = annotare

**Log in** = connessione (con credenziali di accesso)

**Log out** = disconnessione

**Surf** = navigare in internet



Silvana Meante

**PIEMONTE**  
energy

**RICERCA AGENTI DI COMMERCIO**

**Esclusiva territoriale**  
**Riconoscimento continuativo**  
**Provvigioni ai più alti livelli del settore**  
**Rimborso fisso mensile**  
**Prodotto leader del mercato con prezzi e servizi estremamente concorrenziali**

Per informazioni contattare:  
[info@piemonteenergy.it](mailto:info@piemonteenergy.it)  
 0141/437364

# Invenzioni, tecnologie, scoperte

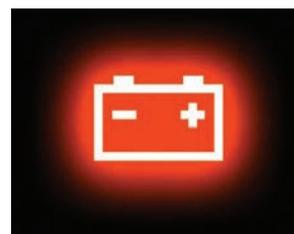
## Cellulare senza batteria

L'Università di Washington (UW) ha realizzato il primo cellulare senza batteria. Nessun caricatore, nessun cavo o pila: il dispositivo è in grado di funzionare sfruttando le piccole quantità di energia contenute nell'ambiente. Parliamo di pochi microwatt di potenza, ottenuti in questo caso dalle onde sonore e dalla luce. Il cellulare senza batteria sfrutta le minuscole vibrazioni nel microfono o nell'altoparlante che si hanno quando una persona sta parlando al telefono o ascoltando una chiamata.



## Batterie per auto a ricarica immediata

Uno dei problemi che hanno reso finora le auto elettriche poco adatte ai viaggi su lunghe distanze sono i tempi di ricarica delle batterie, che si misurano in termini di ore e non di minuti. Un team dell'Università di Purdue (West Lafayette, Indiana) ha presentato una ricerca per un nuovo tipo di batterie prive di membrana e con elettroliti fluidi (per esempio una miscela di acqua ed etanolo o metanolo), che potrebbero quindi essere riforniti alle auto tramite pompe, e non più con stazioni di ricarica come si usa adesso per le auto elettriche.



## L'auto che va a whisky

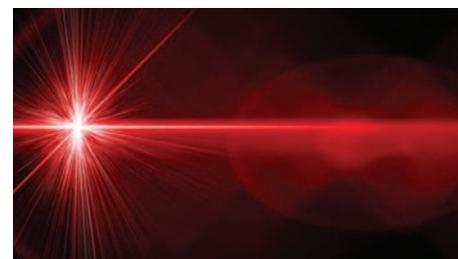
Un gruppo di ricercatori dell'Università di Edimburgo ha deciso di sostituire la normale benzina e il diesel con la bevanda scozzese per eccellenza: il whisky. Per alimentare l'auto gli scienziati hanno messo a punto un nuovo tipo di carburante, chiamato biobutanolo, ottenuto dagli scarti di produzione della tradizionale bevanda alcolica. Si tratta di un composto ottenuto dagli scarti provenienti dal processo di maltazione (chiamato draff) e da un liquido ottenuto dalla prima distillazione (pot ale). A soddisfare maggiormente i ricercatori è però la possibilità di utilizzare il biobutanolo senza la necessità di apportare alcuna modifica ai motori delle normali automobili. Inoltre, il biobutanolo è un prodotto facile da fabbricare dato che ogni anno l'industria del whisky produce, solo in Scozia, circa 750.000 tonnellate di draff e due miliardi di litri di pot ale.



## Laser a raggi x

Il più grande laser a raggi X del mondo è entrato in funzione e aiuterà a catturare immagini di strutture e processi a livello atomico.

Lo confermano gli scienziati del centro di ricerca Desy, vicino Amburgo, in Germania. Questi hanno affermato che il laser, entrato in funzione qualche giorno fa, lampeggia 27.000 impulsi al secondo, con conseguente luminanza miliardi di volte superiore alle migliori sorgenti radiografiche convenzionali. Gli scienziati sperano che il progetto europeo Xfel possa aprire in futuro nuove aree di ricerca.



## Finestre che producono energia

I pannelli fotovoltaici hanno bisogno di una superficie estesa per poter generare energia in quantità sufficiente al fabbisogno di un edificio. Glass to Power, spin-off dell'università Milano Bicocca ha pensato alla realizzazione di finestre con pannelli fotovoltaici trasparenti e incolori, che produrranno circa 50 watt per metro quadro. Viene superato anche il problema estetico

dato che le finestre si integrano nell'architettura degli edifici. I pannelli fotovoltaici di G2P sono delle lastre semitrasparenti di materiali plastici mescolati con cromofori che assorbono la luce solare e la trasformano in fotoni a lunghezza d'onda infrarossa. I fotoni vengono poi convertiti in elettricità in un processo efficiente dal punto di vista energetico.



## Ginocchio e tono muscolare

L'articolazione del ginocchio vive di **equilibri muscolari** per certi versi molto delicati soprattutto quando si richiede una funzionalità esasperata.

Oltre agli equilibri necessari alla funzionalità è richiesta anche un minimo di forza muscolare in rapporto al peso del soggetto ed al gesto sportivo che questo deve compiere.

Vi sono infatti alcune **patologie del ginocchio** che possono dar segno di sé proprio quando il tono muscolare scende al di sotto di un determinato standard: in particolare sono le patologie a carico dei menischi e quelle a carico delle cartilagini femoro-rotulee, le prime a manifestarsi.

Il motivo è da ricercare principalmente in una instabilità del ginocchio in relazione all'insufficienza muscolare ed un diminuito effetto "ammortizzatore" determinato dalla sinergia muscolare. Il tono ed il trofismo della muscolatura sono determinati ai fini della plasticità del movimento.

**La forza muscolare è strettamente correlata con la resistenza muscolare.**

Quest'ultima è la capacità di eseguire contrazioni muscolari ripetute contro una resistenza esterna per un periodo di tempo prolungato. L'aumento della forza del muscolo tende ad incrementare anche la resistenza.

Per una persona comune, probabilmente è **più importante lo sviluppo della resistenza muscolare** piuttosto che quello della forza o della potenza in quanto le attività della vita quotidiana richiedono più che altro doti di resistenza muscolare. Questo aspetto si fa via via più importante con l'aumento dell'età. Per la maggior parte i movimenti compiuti nella pratica sportiva sono esplosivi per cui, per poter essere efficaci, necessitano sia di forza che di velocità.

Un **programma di allenamento** della forza muscolare induce molti adattamenti fisiologici; innanzitutto vi è un effetto ipertrofico delle masse muscolari, un rafforzamento delle strutture non contrattili, quali tendini,



legamenti e cartilagini. Inoltre aumenta il contenuto minerale dell'osso che diventa più resistente.

### METODI

L'esercizio isocinetico, l'esercizio isotonic, l'elettrostimolazione, l'esercizio isometrico, l'esercizio eccentrico, e le esercitazioni tecniche rappresentano le metodologie per migliorare la forza muscolare.

Gli obiettivi del rinforzo muscolare sono: ottenere un potenziamento selettivo dei distretti muscolari prescelti, evitando di sovraccaricare le strutture adiacenti; ottenere un riequilibrio del corretto rapporto agonista/antagonista ed il riequilibrio omo/controlaterale. Spesso le metodiche di rinforzo muscolare vengono completate con l'ausilio di esercizi di stretching ed esercizi propriocettivi.

Dott. Giorgio Pasetto  
Centro Bernstein

## Preparare gli sci per la prima sciata

**P**er il turista o l'amatore come per l'atleta la scelta del modello di sci deve essere fatta in considerazione delle capacità tecniche. Lo sci è un attrezzo personale che deve essere adattato alle esigenze e al livello tecnico dell'utilizzatore.

Anche lo sci nuovo necessita di una messa a punto, perché solitamente il prodotto, pur avendo già ricevuto una discreta finitura al termine del ciclo

produttivo, presenta quasi sempre delle deformazioni dovute all'assemblaggio dei metalli. Possiamo riscontrare la non perfetta planarità della soletta, in alcuni casi concava, convessa con micro peluria diffusa sulla superficie, o una non adeguata finitura delle lamine. In questa situazione l'uso delle macchine rettificatrici è indispensabile per le operazioni di sgrossatura, rettifica e realizzazione delle impronte.

La scelta del tipo di affilatura dipende

da una serie di fattori come il tipo di sci e le sue caratteristiche, il suo livello, le caratteristiche della neve. Il tipo di affilatura dovrebbe essere fatto in base alle caratteristiche individuali di ogni sciatore. Entrambe le lamine vanno preparate in maniera uguale. Per ottenere la miglior resa sulla neve o sul ghiaccio la lamina deve essere lucida e uniforme senza imperfezioni o danni.

La lamina avrà una leggera angolazione (di solito 88°), questo, per ottenere una curvatura più progressiva.

L'angolo della lamina, sulla neve, sarà meno "aggressivo" (di solito 0.5°). Il risultato sarà una maggior tenuta e un minor rischio di perdere controllo dello stesso.

I fianchi delle lamine hanno solitamente un sottile strato di plastica, subito dopo le lamine in acciaio che, per ottenere i migliori risultati va rimosso prima dell'affilatura laterale.

Dopo tutto ciò, l'utente si troverà meglio e più sicuro con materiali trattati con la giusta sciolina rispetto a chi non lo ha fatto. Si diventerà anche di più – il movimento diviene più gradevole, la tecnica migliora e l'andatura più armoniosa e crescerà il piacere della sciata.

Pietro Albertelli



**Luce & Gas  
di Tea Energia,  
insieme conviene.**

Scopri le nostre offerte  
su [teaenergia.it](http://teaenergia.it)

numero verde 800 473 165

  
Teaenergia  
gruppo Tea  
l'energia del tuo territorio

## Locanda Benetti

**Costabissara (VI)**

La Locanda Benetti, a pochi minuti dalle porte di Vicenza, è un locale accogliente, riservato, dagli arredamenti sobri e con un bellissimo giardino esterno.

La cucina spazia dalla tradizione culinaria veneta, alla ricercatezza di proposte particolari, interpretate sempre in tema con le stagioni.

Nel menù sono presenti molti piatti di terra: anitra, faraona, coniglio, pollastrello in "tecia" con patate, funghi, ma anche l'immane baccalà. Ampia la selezione di carni alla brace.

Gli antipasti sono a base di soppressa e salumi locali.

Fra i primi piatti, consigliamo i ravioli ripieni di faraona, le lasagnette con sugo ai funghi e i bigoli all'anitra. Mentre tra i secondi si va sul sicuro con coniglio al vino, maialino alle erbe, capretto al forno con patate di Rotzo.

I dolci sono tutti fatti in casa.

Ampia la carta dei vini, che propone etichette regionali e nazionali.



Locanda Benetti  
Via Roma, 62  
Costabissara (VI)  
[www.locandabenetti.it](http://www.locandabenetti.it)

## Ristorante Al Ponte

**Bassano del Grappa (VI)**

È uno dei più rinomati ristoranti della città, in una posizione invidiabile, con vista sul Ponte Vecchio di Bassano, ammirabile dalla terrazza alberata o dalle vetrate della comoda sala interna, arredata in stile caldo e contemporaneo. Nel menu, potete trovare il meglio della gastronomia veneta, con qualche accento mediterraneo, dovuto all'origine pugliese del proprietario, Antonio, e dello chef, il fratello Flavio. Piatti di mare e di carne, con prodotti sempre di stagione, compongono un menu ricchissimo, sempre accompagnato da verdure e da qualche formaggio artigianale, con abbinamenti creativi e gustosi. Fra gli antipasti, citiamo l'immane ricotta di capra con pistacchi di Bronte; fra i primi, assaggiate le orecchiette tirate a mano al pomodoro pelato naturale e pecorino; fra i secondi, il roast beef di agnello alle erbe. Lasciate spazio per il dessert, con una carta memorabile di dolci al cucchiaio, torte, sorbetti-gelato di frutta fresca, e una selezione di cioccolatini artigianali senza uguali, temprati a mano dal Maître Chocolatier Flavio Strafella, con alta percentuale di cacao e abbinati ai più diversi ripieni di ganache, gelatine, composte di frutta, grappa o altri distillati. Una vera delizia. Ottima carta di vini, distillati, rum.



Ristorante Al Ponte  
via Volpato, 60  
Bassano del Grappa (VI)  
[www.alpontedibassano.com](http://www.alpontedibassano.com)

**NOLEGGIO A LUNGO TERMINE**



**BASE € 279 i.e. PLUS € 369 i.e.**

Clima Automatico, Navigatore da 7" con Apple Car Play e Android Auto, Vivavoce Bluetooth, Cruise Control Adattivo, Sensori di parcheggio, Cerchi in lega da 16", Sistema di frenata automatica anticollisione, Supporto lombare sedile guidatore, Bracciolo



**BASE € 179 i.e. PLUS € 229 i.e.**

Climatizzatore manuale, Radio Cd/Mp3, 4 Airbag, Controllo di stabilità (ESP),



**BASE € 279 i.e. PLUS € 369 i.e.**

Clima Automatico, Navigatore da 7" con Apple Car Play e Android Auto, Vivavoce Bluetooth, Cruise Control Adattivo, Sensori di parcheggio, Cerchi in lega da 16", Sistema di frenata automatica anticollisione, Supporto lombare sedile guidatore, Bracciolo



**BASE € 319 i.e. PLUS € 409 i.e.**

Climatizzatore Manuale, Navigatore da 6.5", Vivavoce Bluetooth, Cruise Control, Sensori di parcheggio, Cerchi in lega da 16", Bracciolo



**BASE € 399 i.e. PLUS € 519 i.e.**

Cambio automatico, Climatizzatore Automatico Bi-zona, Navigatore da 6.5", Vivavoce Bluetooth, Cruise Control, Sensori di parcheggio, Cerchi in lega da 17", Bracciolo, Sedili in pelle e tessuto



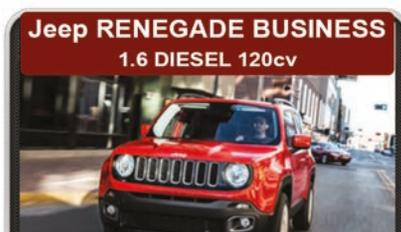
**BASE € 599 i.e. PLUS € 709 i.e.**

Cambio automatico, Trazione Integrale Q4, Klima Automatico Bi-zona, Vivavoce Bluetooth, Cruise Control, Sensori di parcheggio, Fari Bi-Xeno con AFS, Cerchi in lega da 18", Bracciolo, Sedili in pelle e tessuto



**BASE € 290 i.e. PLUS € 400 i.e.**

Climatizzatore Manuale, Navigatore da 5", Vivavoce Bluetooth, Cruise Control, Sensori di parcheggio, Cerchi in lega da 16"



**BASE € 299 i.e. PLUS € 399 i.e.**

Climatizzatore Manuale, Navigatore da 5", Vivavoce Bluetooth, Cruise Control, Sensori di parcheggio, Cerchi in lega da 16"



**BASE € 259 i.e. PLUS € 359 i.e.**

Climatizzatore Manuale, Uconnect Radio Touch da 5", Vivavoce Bluetooth, Cruise control, Comandi radio e telefono al volante

**ANTICIPO ZERO - 48 MESI e 100.000 km**  
**Dopo il 25° canone sei libero di restituirla senza penali**

**BE FREE PRO BASE**

**Servizi inclusi:**

- copertura RCA con penale risarcitoria,
- tassa di proprietà,
- assistenza stradale,
- servizio di infomobilità I-Care;
- utilizzo di LeasysApp

**BE FREE PRO PLUS**

**Servizi inclusi in aggiunta al BASE:**

- copertura furto e incendio con penale risarcitoria,
- servizio di riparazione danni con penale risarcitoria,
- manutenzione ordinaria e straordinaria,
- servizio pneumatici

# USARCI VENETO



**Franco Roccon**  
neo eletto segretario regionale  
del nuovo Usarci Veneto



**I rappresentanti di Usarci Veneto:**  
Massimo Azzolini (VR), Domenico  
Marsella (VI), Stefania Camarotto (TV),  
Paolo Garcea (PD), Pietro Lunardi e  
Antonio Munerotto (VE), Franco Roccon  
(BL)

## Nasce il coordinamento regionale Usarci del Veneto

**S**ulla spinta del Referendum per l'Autonomia indetto dalla Regione, un contributo alla promozione della categoria degli agenti di commercio. Franco Roccon nominato segretario regionale.

L'art. 4 dello Statuto della Federazione Nazionale Usarci testualmente recita: "nelle regioni in cui esiste più di un Sindacato aderente queste devono costituire un Organismo di Coordinamento, che esprimerà un Segretario, responsabile dei rapporti con le autorità regionali... ecc".

Sulla base di tale disposizione e dal Dec. Reg. n° 175/2017 con cui la Regione Veneto ha istituito "La Consulta del Veneto per l'autonomia" a cui possono partecipare, tra le altre, le associazioni di categoria ma solo se con rappresentanza regionale, i presidenti e coordinatori delle sedi provinciali Usarci del Veneto il 20 novembre hanno costituito Usarci Veneto e nominato segretario regionale Franco Roccon, già presidente di Usarci Belluno.

Il neo promosso segretario Roccon, nel ringraziare i colleghi presidenti, ha ricordato l'importanza della figura dell'agente di commercio nel tessuto economico del Veneto, ribadito l'importanza dell'esito del referendum e della grande opportunità che si è venuta a creare per la nostra Regione e ha assicurato un forte impegno per accreditare Usarci Veneto presso gli organismi della Regione e presso le altre associazioni di categoria per creare la giusta sinergia di lavoro.

"Per questo - spiega Roccon - potremo contare sull'esperienza maturata fin dal 1948 di Usarci che trova le sue origini proprio nel Veneto e che in tutti questi anni ha contribuito con costanza e determinazione a rappresentare l'importante categoria economica degli agenti di commercio. Il patrimonio di professionalità ed esperienza che Usarci ha accumulato è un fondamentale ed insostituibile capitale che si intende mettere a disposizione delle forze politiche attualmente impegnate nella impegnativa trattativa con il Governo centrale".



# THE NEW VOLVO XC60. THE FUTURE OF SAFETY.

Più comfort, più stile, più piacere di guida: oggi il viaggio ha nuovi confini. La nuova Volvo XC60 è tua a condizioni uniche riservate agli Agenti di Commercio. E solo per gli associati USARCI, uno sconto ulteriore sull'acquisto del Contratto di Manutenzione Volvo.

**Guarda la strada con occhi nuovi.**



MADE BY SWEDEN

[VOLVOCARS.IT](http://VOLVOCARS.IT)

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.  
Condizioni valide fino al 31/12/2017, non cumulabili con altre promozioni in corso.

Nuova Volvo XC60. Valori massimi nel ciclo combinato: consumo 7,8 l/100km. Emissioni CO<sub>2</sub> 177 g/km.

# 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

**Asti**  
Strada Porta San Giuliano 6  
14100 Asti

**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@vicenza@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  
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