

Anno 22, n. 03 - 15 settembre 2018 - prezzo copia euro 1,25 - reg. Periodici n° 2.97 Trib. di Bassano del Grappa - Poste Italiane S.p.a. - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1, DCB Vicenza, editore USARCI VICENZA

magazine

news



**MERCATO
DEL LAVORO**
E' richiesta
la figura dell'agente



FISCO
I controlli sul
conto corrente



**SOCIETA'
DI AGENZIA**
I rischi della
trasformazione



**ASSEMBLEA
NAZIONALE**
Da Udine il richiamo
del presidente
Umberto Mirizzi



UNIONE AGENTI E RAPPRESENTANTI COMMERCIO ITALIANI

DALLA PARTE DEGLI AGENTI DI COMMERCIO

Controversie, pretese indebite, difficoltà di recupero credito, conteggi indennità, visura mandati di agenzia, problemi fiscali, assistenza enasarco, ecc.

L'agente di commercio deve fare i conti ogni giorno con problematiche diverse.

**Affidati ad Usarci,
l'associazione di agenti di commercio
che tutela i diritti della categoria.**

Apartitica ed indipendente, difende gli interessi degli agenti partecipando alla stesura degli Accordi Economici Collettivi. Una organizzazione forte e capillare nel territorio, con servizi altamente professionali e specializzati legati alla conoscenza della materia e ad una esperienza sul campo di oltre 60 anni di storia.

Assistenza qualificata nella interpretazione delle norme e dei diritti contrattuali, nelle controversie professionali e nella gestione fiscale e previdenziali, sono alcuni dei servizi dell'associazione.

RINNOVA L'ADESIONE

Contatta la sede USARCI più vicina: www.usarci.it – numero verde **800616191**



RINNOVA L'ADESIONE

**Periodico trimestrale d'informazione
degli agenti e rappresentanti
di commercio italiani**
Anno 22, n. 02 – 15 settembre 2018

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
Davide Caropreso
Mauro Cason
Lauro Cocetta
Daniela Da Campo
Gianni Di Pietro
Silvana Meante
Andrea Mortara
Carlo Pelanda
Orietta Pinton
Franco Roccon

Per contattare la redazione:
info@usarcinotizie.it



Primo piano

La figura fondamentale dell'agente di commercio 4
Gli agenti di commercio in numeri 5

Formazione

Elaborare una strategia. Dire, fare, implementare 6

Contratto di agenzia

Come ottenere dalla mandante gli estratti conto 7

Fisco

Controlli fiscali sul conto corrente 8
Detraibilità ritenuta d'acconto 9

Previdenza

Le prestazioni integrative Enasarco 10
Se le mandanti non versano i contributi Enasarco 11

Economia

La strada giusta per la crescita 12

La voce sindacale

Trasformazione e nuove società di agenzia 13

L'agente

Inflazione, il potere di acquisto dei risparmi 14

Inglese

English in pills 15

Nuove tecnologie

Assistenti virtuali sulle auto 16
Alibaba e Ford
Ikea contro la plastica monouso
La ricetta segreta della Coca-cola
Lo scooter a 4 ruote
Robot all'aeroporto di Bologna

Auto

Pulsante di emergenza che allerta i soccorsi 18
Il bello dell'autonoleggio 19

Salute

A Udine l'Assemblea nazionale 20

Dalle Associazioni

A Udine l'Assemblea nazionale 21
Nuova sede per Usarci Verona 22

Usarci Veneto

Costruire uno stata federale partendo dal Veneto 23

La figura fondamentale dell'agente di commercio

Una categoria, quella degli agenti di commercio, ancora molto richiesta nel mercato del lavoro.

E' questo il risultato di una analisi dei dati forniti dalle Camere di Commercio a livello nazionale.

Numericamente le partite iva hanno avuto una leggera contrazione, ma la ragione deriva soprattutto dall'aumento del numero delle società di agenti di commercio, che uniti riescono a gestire zone più ampie ed offrire un servizio più capillare sul territorio.

Certo, l'attività dell'agente di commercio è notevolmente cambiata in questi anni. Oggi l'agente di commercio è un professionista, "gestore d'area", responsabile "in toto" della sua zona di competenza, non solo dal punto di vista commerciale ma anche amministrativo e molto spesso tecnico.

All'agente di commercio oggi vengono demandate una miriade di incombenze addirittura anche di carattere burocratico.

Nonostante l'avvento di nuovi e diversi sistemi distributivi, la scelta del fornitore, in particolare nel BtoB, rimane



“buon commerciale” il cui numero dipende ovviamente dal tipo di azienda e dalla sua struttura.

Ecco, se vogliamo far emergere una necessità è quella della formazione. Non esiste una scuola specifica per questo tipo di operatori economici. Usarci, nelle varie sedi provinciali, cerca di ovviare a questo “gap” proponendo incontri formativi sugli argomenti di maggior interesse per la categoria.

A tal proposito la Federazione Nazionale Usarci, in collaborazione con l'Università telematica Pegaso, ha istituito un corso di laurea in Economia e Commercio ad indirizzo intermediazione commerciale, proprio per elevare il livello di qualità professionale di questa nostra importante categoria.

Ma se è vero che questa è una attività particolarmente richiesta è altrettanto vero che molto spesso la domanda non incrocia l'offerta.

Il progetto ambizioso che Usarci si propone è quello di realizzare un percorso, con l'aiuto delle nuove tecnologie, che possa arrivare al risultato di aiutare le aziende a trovare agenti e al contempo di avvicinare gli agenti alle aziende.

A volte, anzi molto spesso, ci si avvia all'attività di agente di commercio, dopo aver sviluppato altre esperienze e a volte anche per semplice casualità.

Ecco che il facilitare domanda ed offerta può diventare da un lato una ottima occasione occupazionale e dall'altro di successo per tutte quelle realtà economiche che hanno la consapevolezza che l'utilizzo di una struttura commerciale formata da agenti di commercio offre quella flessibilità e duttilità di primaria importanza in una situazione economica come quella attuale in continua e vorticoso trasformazione.

Facilitare domanda e offerta per offrire flessibilità alle aziende e opportunità occupazionali per gli agenti. Questo uno degli obiettivi di Usarci attraverso un percorso di formazione.

condizionata da una figura che molto spesso è quella dell'agente di commercio.

L'Italia, non dimentichiamolo, a livello europeo detiene, dopo la Germania, la più grande industria manifatturiera con enormi interscambi di prodotti che necessitano figure, come gli agenti commercio che svolgono una importante azione di promozione degli affari, oltretutto fondamentale per l'incremento del Prodotto Interno Lordo italiano.

Gli agenti e rappresentanti di commercio hanno visto ampliare molto i settori merceologici di riferimento.

Oggi aziende operanti nell'informatica, nei servizi alle imprese, nel turismo, nella bio edilizia e nella bio alimentazione si sono affiancate a quelle che operano nei settori più tradizionali che comunque anch'essi hanno visto una notevole trasformazione e la cui forza vendita è costituita da agenti mono o plurimandatari.

Il successo delle aziende quasi sempre è il frutto di un

da Federazione Nazionale Usarci

I numeri della categoria degli agenti di commercio

Regioni	2016	2017	2018
ABRUZZO	5.802	5.764	5.802
BASILICATA	1.286	1.271	1.254
CALABRIA	5.761	5.793	5.807
CAMPANIA	16.841	16.828	16.865
EMILIA-ROMAGNA	21.501	21.189	20.808
FRIULI-VENEZIA GIULIA	4.576	4.424	4.328
LAZIO	20.879	20.701	20.534
LIGURIA	6.302	6.237	6.220
LOMBARDIA	38.831	38.358	37.549
MARCHE	8.496	8.396	8.255
MOLISE	713	712	708
PIEMONTE	18344	18.072	17.858
PUGLIA	12.980	12.850	12.715
SARDEGNA	5.211	5.128	5.063
SICILIA	13.575	13.651	13.635
TOSCANA	18.727	18.554	18.424
TRENTINO ALTO ADIDE	3.227	3.178	3.073
UMBRIA	4.103	4.036	4.026
VALLE D' AOSTA	208	212	202
VENETO	24.460	24.194	23.821
TOTALE	231.823	229.548	226.947

Elaborare una strategia. Dire, fare, implementare

La scelta di definire una strategia rappresenta oggi una scelta necessaria. Essa consiste nella determinazione degli obiettivi a medio e lungo termine, nell'adozione di azioni specifiche al fine di raggiungere gli obiettivi che l'agente stabilisce.

Molto tempo è trascorso da quando le imprese dovevano solo produrre e vendere a prezzi maggiori dei costi. Nei mercati odierni, il problema principale è diventato quello di vendere e di far percepire al cliente il valore di ciò che proponiamo. L'unica strada da seguire si rivela proprio lavorare per obiettivi, con una metodologia, con dei processi, in modo "scientifico" più che "intuitivo".

Succede troppo spesso che gli agenti non abbiano una strategia quantificabile e monitorabile. Non è



facile, occorre capire, confrontarsi con esperti o altri agenti, non pretendere di sapere (già) tutto. Machiavelli nel suo "Il Principe" disse: *"non c'è niente di più pericoloso da guidare e di più incerto successo che avviare un nuovo ordine di cose, perché l'innovazione ha nemici in tutti quelli che hanno operato con profitto nelle vecchie condizioni e tiepidi sostenitori in quelli che possono guadagnare nelle nuove."*

Cerchiamo di capire

L'analisi dettagliata dei seguenti punti ci permette di capire da dove e come iniziare. Occorre quindi:

- a) conoscere i nostri punti di forza
- b) conoscere le nostre aree di miglioramento
- c) capire le opportunità che il mercato ci offre
- d) capire le minacce che il mercato ci propone

I primi due sono generalmente elementi o limiti interni, gli altri elementi o limiti esterni.

Mentre i **limiti interni** sono variabili da agente ad agente in quanto dipendono da caratteristiche singolari ed uniche di ciascuno (competenze tecniche, capacità comunicative, valore del prodotto/servizio, motivazione), i **limiti esterni** sono eguali per tutte le imprese di uno stesso settore o di uno stesso "ambiente macroeconomico".

E' fondamentale chiarire che un obiettivo per ritenersi tale deve necessariamente avere le seguenti caratteristiche, ed essere:

- 1) **Raggiungibile.** Un obiettivo non raggiungibile non è un obiettivo. Nessuno corre per una meta che sa già, in partenza, di non riuscire a raggiungere. Se vendere il 12% in più rispetto all'anno precedente è utopia, la motivazione cala, non cresce;
- 2) **Quantificabile.** "Fare di più" non è un obiettivo, così come "impegnarsi il più possibile" o "fare il massimo". Occorre quantificare, con dati numerici, statistici. Quest'anno voglio aumentare le vendite del...% oppure di "x" unità poiché questo ci permette di...
- 3) **Monitorabile.** L'obiettivo deve essere monitorabile. Quindi se in un anno desideriamo aumentare le vendite di una certa percentuale occorre poter controllare i risultati nel corso dei mesi per capire se siamo in linea con le aspettative o se dobbiamo "ritarare" l'obiettivo;
- 4) **Condiviso** con eventuali collaboratori. Se chi deve correre non è d'accordo sulle modalità ed obiettivi da raggiungere non si arriverà mai alla meta;
- 5) **Importante.** Deve essere importante e che mi rende soddisfatto come professionista. Come persona.
- 6) **Riconosciuto.** Il riconoscimento può essere un "regalo" che mi faccio: esso "chiude il cerchio" degli obiettivi e dà visibilità e concretezza al raggiungimento della meta, in qualche modo fissa e fotografa il successo che ho ottenuto.

Solo obiettivi così strutturati ci motivano, poiché la motivazione non è mai qualcosa che arriva dall'esterno, ma è la spinta propulsiva al raggiungimento di un obiettivo che ha le caratteristiche sopra riportate.

Come ottenere dalla mandante gli estratti conto

Come abbiamo già avuto modo di evidenziare in precedenza, avviene ormai frequentemente che le aziende preponenti, nei rapporti con i propri agenti, non ottemperino alle norme di legge (ed a quelle degli Accordi Economici Collettivi) che impongono alle stesse precisi obblighi.

Molto spesso, infatti, avviene che le aziende non forniscano all'agente la documentazione necessaria al fine di consentire la verifica in ordine all'esecuzione degli affari conclusi dal proprio agente, al pagamento da parte del cliente finale, etc. Come richiamato ormai costantemente dalla Giurisprudenza di Cassazione, grava sull'agente, nell'ambito del giudizio promosso contro la preponente per l'accertamento del diritto alle provvigioni, l'onere di provare i fatti costitutivi della sua pretesa, vale a dire la conclusione e regolare esecuzione degli affari da lui promossi, o direttamente stipulati nella sua zona.

Un problema concreto ed assai frequente nella prassi è quello che si verifica allorché la preponente, pur essendovi tenuta per legge, ometta di consegnare all'agente copia di tutte le fatture emesse nei confronti dei clienti rientranti nella sua zona, fatture che invece sono indispensabili ai fini dell'assolvimento dell'onere probatorio.

Molto spesso lo strumento più utilizzato è quello di chiedere al Giudice (nell'ambito di una causa già radicata) l'ordine di esibizione in capo alla mandante delle copie fatture e più in generale un estratto dei propri libri contabili. Ciò, come



la giurisprudenza ritiene legittima la presentazione di un ricorso per ingiunzione finalizzato alla consegna della documentazione contabile da parte della preponente

detto, presuppone che sia stata intentata una causa "di merito" da parte dell'agente.

In realtà, un orientamento giurisprudenziale ormai consolidato (a cui ha aderito il sottoscritto con buoni risultati) ha ritenuto **legittima la presentazione di un ricorso per ingiunzione da parte dell'agente di commercio e finalizzato alla consegna della documentazione contabile da parte della preponente.**

Giova precisare che il decreto ingiuntivo (specie per gli agenti che operano in forma di ditta individuale) è uno strumento di gran lunga più agevole rispetto al procedimento necessario per la presentazione di una causa di merito e ciò principalmente alla luce del brevissimo tempo necessario per l'ottenimento del relativo provvedimento.

Altro aspetto da sottolineare, attiene al fatto che il decreto ingiuntivo per l'esibizione dei libri contabili è **immediatamente esecutivo** e, quindi, impone alla preponente di consegnare immediatamente la documentazione richiesta.

Ove la mandante non ottemperi all'ordine del Giudice, il ricorrente potrà agire in via esecutiva con l'ausilio degli Ufficiali giudiziari e, ove occorra, della forza pubblica al fine di ottenere la documentazione richiesta oltre alla rifusione delle spese legali che il Tribunale pone ovviamente a carico dell'azienda.

Al fine di ottenere un decreto ingiuntivo sarà, quindi, necessario offrire al Giudice la prova in ordine all'esistenza del contratto di agenzia (ovvero si dovrà **produrre copia del contratto sottoscritto dalle parti**) ed in ordine al fatto che gli estratti conto e le copie fatture siano già stati richiesti alla mandante per iscritto.

Avv. Andrea Mortara

Controlli fiscali sui conti correnti

Il fisco può controllare in qualsiasi momento il conto corrente bancario di qualunque cittadino.

Il denaro versato sul conto corrente bancario di un professionista (ma anche di un privato cittadino) può essere esaminato dal fisco con lo scopo di accertare eventuali redditi non dichiarati.

Ai sensi dell'articolo 32 del D.P.R. 600/1973, l'Agenzia delle Entrate, se nutre il dubbio che vi siano operazioni ritenute sospette, può richiedere alla banca *"notizie e documenti relativi a qualsiasi rapporto intrattenuto o operazione effettuata"* dal contribuente oggetto di controllo. In pratica, **il fisco può controllare in qualsiasi momento il conto corrente bancario di qualunque cittadino.**

E secondo una recente sentenza della Corte di Cassazione (la sentenza n. 6947 del 17 marzo 2017), la riconducibilità dei versamenti effettuati dai professionisti, e più in generale, dai lavoratori autonomi sui propri conti correnti ai compensi dagli stessi percepiti è assistita dalla presunzione legale a favore del fisco. Cosa significa nello specifico? Secondo gli ermellini, **la presunzione legale non necessita dei requisiti di gravità, precisione e concordanza tipici delle presunzioni semplici ed è superabile soltanto dalla prova contraria fornita dal contribuente.**

In altre parole il fisco può, per legge, presumere che versamenti e prelevamenti operati sui conti correnti bancari del contribuente siano imputati a ricavi conseguiti dallo stesso contribuente nell'esercizio della propria attività professionale, se il



contribuente non riesce a dimostrare l'estraneità alla produzione del reddito (o di averne tenuto conto in fase di determina della base imponibile).

Sebbene è prassi ormai consolidata aprire conti correnti bancari da adibire esclusivamente all'attività professionale (per tenere separate le operazioni "commerciali" da quelle private), **non è raro trovare professionisti che utilizzino ancora il conto corrente personale, anche cointestato con il coniuge, per versare gli assegni ricevuti per i pagamenti delle proprie prestazioni professionali o per pagare i modelli F24 delle tasse.**

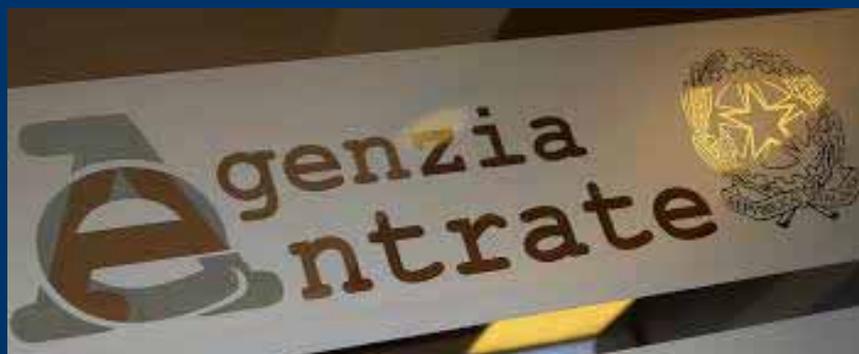
In questi casi, secondo la giurisprudenza, la suddetta presunzione legale e la conseguente inversione dell'onere della prova, si applicano non solo in caso di cointestazione del conto corrente bancario, ma anche nelle ipotesi di intestazione dei rapporti bancari a terzi che si ha motivo di ritenere connessi ed inerenti al reddito del contribuente (salva ovviamente la prova contraria da parte dello stesso contribuente).

Se il reddito annuo del professionista

oggetto di controllo non è tale da giustificare l'ammontare dei versamenti sul conto corrente, il fisco può presumere che si tratti di somme di denaro derivanti da attività svolte in nero, con la conseguente tassazione delle stesse, oltre all'applicazione di sanzioni e interessi.

Come difendersi allora nel caso di presunzione di evasione fiscale mossa dal fisco? Per vincere la presunzione di evasione fiscale occorre dimostrare la provenienza legittima delle somme presenti nel conto corrente. In primis, per ogni operazione effettuata tramite conto corrente sarebbe opportuno compilare in maniera chiara la causale dell'operazione effettuata. È opportuno poi, che le diverse causali delle operazioni relative agli incassi professionali, contengano gli estremi (numero e data) della fattura/parcella alla quale si riferiscono, e ciò anche in caso di pagamenti frazionati o acconti su fatture.

Detraibilità ritenuta d'acconto anche senza certificazione del sostituto d'imposta



La Corte di Cassazione, con Sentenza del 17 luglio 2018 n. 18910, ha stabilito che le ritenute d'acconto subite possono essere scomutate anche qualora il sostituto di imposta non abbia fornito la relativa certificazione, attestante l'erogazione del compenso al netto della ritenuta.

Il contribuente non può essere assoggettato di nuovo all'imposta solamente perché il sostituto di imposta, che ha operato la ritenuta, non voglia consegnargli la relativa certificazione.

"L'inosservanza dell'obbligo del sostituto d'imposta di inviare tempestivamente la certificazione attestante le ritenute operate non toglie al contribuente sostituito il

diritto di provare la reale entità della base imponibile, evitando la duplicazione di un'imposizione già scontata alla fonte (Cass. 4 agosto 1994, n. 7251, Rv. 487652).

Ancor prima, la Corte ha affermato che *"il contribuente non può essere assoggettato di nuovo all'imposta solo perché chi ha operato la ritenuta non voglia consegnargli l'attestato da esibire al fisco (Cass. 3 luglio 1979, n. 3725, Rv. 400153)"*.

Usarci Liguria

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

**ACCORDO
FONDO PENSIONE**

UnipolSai
ASSICURAZIONI

Gentili associati,

L'Agenzia Generale Verona Castelvechio, 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 Castelvechio**

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

Le prestazioni integrative Enasarco

Si trasmette l'elenco delle prestazioni integrative che la Fondazione Enasarco riserva per gli iscritti. Per il relativo regolamento si rimanda al sito

www.ensarco.it



Contributo per nascita o adozione

Contributo per maternità

Contributo per asili nido

Contributo per soggiorni estivi

Contributo per acquisto libri scolastici

Premi studio per conseguimento di obiettivo scolastico/accademico

Premi per tesi di laurea in materia di contratto di agenzia e previdenza integrativa

Contributo a pensionati enasarco in case di riposo

Contributo per assistenza a figli portatori di handicap

Contributi per assistenza personale permanente

Erogazioni straordinarie

Contributo per spese funerarie

Contributo spese formazione agenti

Contributo spese formazione agenti che operano sotto forma di società di capitale

Erogazione straordinaria per infortunio, ricoveri o spese mediche agenti over 75 anni

Contributo per infortunio, malattia o ricovero

Se le mandanti non versano i contributi enasarco

Molti agenti nel controllare i versamenti dei contributi Enasarco spesso trovano delle sorprese: qualche mandante può averli omessi in tutto od in parte.

Ecco cosa dice la legge, ai sensi dell'art.7 della L.12/73: *"Il preponente è responsabile del pagamento dei contributi anche per la parte a carico dell'agente"* e ciò in conformità a quanto stabilito dall'art.8 del Regolamento Enasarco attualmente in vigore per il quale *"l'obbligo di pagamento dei contributi è a totale carico del preponente, il quale è esclusivo responsabile del pagamento anche per la parte a carico dell'agente"*.

Ciò significa che l'Ente di Previdenza Enasarco ha titolo per richiedere il pagamento integrale dei contributi al solo preponente, al quale è però riconosciuto *"il diritto a trattenere la parte dei contributi a carico dell'agente e del rappresentante di commercio"*.

La legge 12/73 (e così anche pur con qualche differenza lessicale il Regolamento Enasarco attualmente in vigore) precisa tuttavia che tale diritto riconosciuto al preponente *"deve essere esercitato all'atto del pagamento delle somme a cui si riferiscono i contributi"*.

La norma ha lo scopo di disincentivare le ipotesi di mancata regolarizzazione contributiva e previdenziale, attraverso la sanzione della irrecuperabilità postuma dei contributi nei confronti dell'agente di commercio.



Nel caso di omessa regolarizzazione dell'agente presso l'Enasarco e di successivo recupero da parte dell'Enasarco dei contributi omessi nei confronti del solo preponente, un nostro associato si è visto richiedere dalla mandante la restituzione della quota parte dei contributi versati a carico dell'agente.

Con l'interessante sentenza n.561 del 08.04.2014 la Corte d'Appello di Bologna ha rigettato la richiesta della mandante ed ha statuito che in caso di omessa regolarizzazione contributiva dell'agente presso l'Enasarco, **la mandante perde il diritto di recuperare la parte del contributo a carico dell'agente se non lo trattiene contestualmente al pagamento delle provvigioni cui si riferiscono i contributi stessi.** Quindi la quota contributiva a carico dell'agente di commercio (50%) può essere trattenuta dalla mandante solo al momento in cui queste vengono pagate.

Le ditte mandanti che non osservano

queste regole non possono quindi pretendere dagli agenti il rimborso del 50 % dei contributi versati e tantomeno trattenerli dalle provvigioni maturate e maturande successive alla cessazione del rapporto. In tal caso i contributi previdenziali rimangono completamente a loro carico e perdono il diritto di rivalsa degli stessi.

Usarci Marche

La strada giusta per la crescita

Il governo ha segnalato, attraverso le recenti dichiarazioni dei ministri Tria e, in particolare, Savona, la volontà di attuare una politica economica attiva e non passiva.

Una politica passiva prenderebbe atto che la crescita prevista per il 2019 è attorno all'1%, considerando che l'impatto della turbolenza globale sull'export e sugli investimenti esteri in Italia farà perdere circa lo 0,5% del Pil stimato in precedenza. E si rassegnerebbe a ricalcolare l'equilibrio di bilancio riducendo le risorse per lo sviluppo, come fatto dai governi precedenti, giustificando questa staticità con il fatto che la «via è stretta», cioè che il peso del debito non permette azzardi perché questi metterebbero a rischio la fiducia da parte del mercato finanziario.

Una politica economica attiva, invece, punterebbe a stimolare investimenti pubblici e privati per aumentare la crescita del mercato interno, contrastando l'eventuale calo dell'export, e a convincere sia il mercato sia l'Ue che la crescita 2019-20 sarà più elevata, ricalibrando in base ad un calcolo più ottimistico l'equilibrio di bilancio e la sostenibilità del debito.

Questa sembra la via che il governo sta studiando. Da un lato, non potrà essere larga perché il mercato non accetterebbe uno squilibrio di bilancio, cioè una stimolazione con deficit troppo elevato e reagirebbe aumentando i costi di rifinanziamento del debito o perfino disertando le aste. Dall'altro, potrà essere un po'



meno stretta.

Fattibile? Le risorse già stanziare per investimenti pubblici sono notevoli (110 miliardi circa in un decennio) e si tratta di liberarle aprendo più velocemente i cantieri. Ma tale categoria di investimenti ha effetti differiti nel tempo sulla crescita.

Per ottenere effetti rapidi bisognerebbe stimolare più investimenti privati. Quanto? In tutto almeno 40 miliardi, di cui un terzo investimenti pubblici e due terzi privati. Se ciò avvenisse, il Pil 2019-20 andrebbe oltre il 3% nominale e il 2% al netto dell'inflazione, numero sufficiente per ottenere l'equilibrio di bilancio e un miglioramento del rapporto debito/Pil che convincerebbe il mercato e le agenzie di rating ad aumentare la fiducia sull'Italia, senza dover applicare il rigore statico e depressivo. Poiché non si può escludere che sia possibile, pur difficile, e la miglior prassi di politica economica prescrive reazioni attive e non passive al rischio di stagnazione, credo che **questo tentativo del governo, se confermato, sia la via giusta e meritevole di sostegno.**

Trasformazione e nuove società di agenzia, il rischio per l'agente

La **modifica dell'agenzia**, ovvero trasformare un rapporto da persona fisica a personalità giuridica (o anche modificare l'assetto societario trasformando il tipo di società; o anche il solo inserimento; oppure l'uscita di un nuovo socio), **senza la preventiva accettazione da parte della mandante, può comportare la perdita del mandato o la cancellazione del pregresso rapporto, con ripercussioni sulle indennità e sul preavviso.**

La tentazione di creare società da parte di molti agenti è alta al fine di ridurre il carico fiscale o perché invogliati dalle mandanti. Ciò avviene sovente senza pensare alle possibili ripercussioni, anche gravi. Spesso il tutto viene realizzato con molta superficialità ed è **anche da dimostrare che' vi sia un reale risparmio fiscale.**

Di seguito due possibili casi:

1) La comunicazione alla mandante di trasformazione dell'assetto giuridico fa decadere il vecchio contratto ad iniziativa dell'agente con la perdita dell'anzianità e di tutte le indennità ad esclusione del Firr. Le indennità che si potranno perdere sono:

Indennità Suppletiva di Clientela
Indennità Meritocratica
Preavviso
Indennità Cessazione Rapporto,
Eventuale Indennità Maneggio Denaro

2) Modifica all'assetto societario (uscita o entrata di un socio dalla società):

- non si ha diritto alle indennità;
- In caso del raggiungimento dell'età pensionabile da parte di un socio, mentre l'agente persona fisica ha diritto a tutte le indennità, il socio che ha raggiunto l'età pensionabile non può rivendicare il diritto alle indennità ed inoltre vi è il rischio di disdetta del contratto alla società per la modifica all'assetto.

Le differenze della società rispetto all'agente singolo in caso di contenzioso

- L'agente in forma societaria ha come **foro competente** in caso di vertenza quello del luogo ove la mandante ha la propria sede.

- Non è comunque competente la Magistratura del Lavoro, ma il **Tribunale ordinario civile**, con aumento dei tempi di giudizio prima di poter giungere alla sentenza. Inoltre vi è la concreta possibilità di vedere decisa la controversia da un magistrato con limitata esperienza in materia di diritto del lavoro.

- Notevole **aggravio dei costi** da sostenere per l'instaurazione del giudizio in termini di:

- 1) **spese vive**, dovendosi sempre e comunque versare per intero il contributo unificato (variabile a seconda del valore della causa). Mentre dinanzi al Giudice del Lavoro tale contributo è dovuto al 50% e solo se il reddito familiare imponibile è superiore a € 31.884,48 (altrimenti risulta esente);

- 2) **spese legali**, trovandosi di fatto costretti a munirsi di due difensori di cui uno destinato a comparire alle udienze dinanzi al Tribunale competente, solitamente lontano dalla sede della società-agente.

- **Nel caso di fallimento o di concordato fallimentare** i crediti dell'agente società di capitali verranno quasi sempre riconosciuti in via chirografaria e non privilegiata.

- L'agente società di capitali **non ha diritto ai versamenti contributivi Enasarco**, e pertanto non maturerà alcuna pensione.

Ed ancora:

- una Srl richiede, a differenza della semplice ditta individuale titolare di partita Iva, il **deposito di un bilancio al registro delle imprese** ogni anno, con tutte le spese di gestione annesse e connesse;

- le **banche** stesse saranno meno incentivate a concedere un credito a imprenditori che non hanno un capitale depositato, acquisto casa, auto, ufficio;

- è obbligatoria la **contabilità ordinaria**, con costi ed incombenze notevolmente superiori.

Suggerimento:

- prima di prendere una decisione così importante (modifica assetto giuridico variazioni soci), è bene riflettere e meditare sulla reale convenienza della costituzione della società. È opportuna un'**autorizzazione scritta della mandante con riconoscimento dell'anzianità ed indennità pregresse.**

La scelta di definire una strategia rappresenta oggi una scelta necessaria. Essa consiste nella determinazione degli obiettivi a medio e lungo termine, nell'adozione di azioni specifiche al fine di raggiungere gli obiettivi che l'agente stabilisce.

Il parametro più conosciuto ed individuato per misurare la bontà della scelta di un investimento finanziario è il rendimento. Il rendimento è l'incremento del proprio capitale investito, espresso in termini percentuali, ottenuto alla fine di un periodo di tempo di investimento prestabilito. Tuttavia si tende sempre a tralasciare, nel conteggio del rendimento, quello che in gergo viene definita una "tassa occulta" sul risparmio: l'inflazione.

L'inflazione influisce su tutti gli aspetti dell'economia, dalla spesa per i consumi agli investimenti aziendali, dalla disoccupazione ai programmi di governo, dalla politica fiscale ai tassi di interesse. Anche i nostri risparmi ed i nostri investimenti ne sono coinvolti, perchè la crescita dei prezzi può ridurre il valore dei rendimenti ottenuti sugli investimenti.

Ecco qualche spunto per comprenderne l'essenza.

Con il termine "inflazione" ci si riferisce al fenomeno dell'aumento continuo e generalizzato dei prezzi di beni e servizi. Si ha inflazione nel caso in cui gli aumenti dei prezzi siano diffusi nel sistema economico e tendano a ripetersi nel corso del tempo. Un aumento dell'inflazione corrisponde ad un aumento della velocità di crescita dei prezzi, mentre una riduzione dell'inflazione si verifica quando i prezzi, pur essendo in aumento, crescono ad una velocità minore.

Negli Stati Uniti, per descrivere l'inflazione, si dice che "troppa moneta insegue una quantità insufficiente di beni"; in altre parole, se la spesa aumenta più velocemente della produzione di beni e servizi, l'offerta

Inflazione, il potere di acquisto dei risparmi

di moneta nell'economia finisce per superare la quantità necessaria per le transazioni finanziarie. Il risultato è che il potere d'acquisto della moneta diminuisce. Per fare un semplice esempio: se i prezzi di un determinato paniere di prodotti nel corso del tempo seguono un andamento crescente, a parità di moneta spesa, sarà possibile acquistare quantità sempre minori di quegli stessi prodotti.

Secondo i dati della Banca D'Italia, nel 2017 i soldi "sotto il materasso" o sui conti correnti (la cosiddetta liquidità) degli italiani, pari a 1.329 miliardi di euro, hanno subito questo balzello occulto causato dalla perdita di potere di acquisto. Considerando che l'inflazione nel 2017 è stata dell'1,2% e che il rendimento medio dei depositi in Italia è stato dello 0,4%, si può dire che su questi 1.329 miliardi gli italiani abbiano "perso" in termini reali lo 0,80%. Si tratta di 10,6 miliardi di euro: una cifra ingente e varrebbe la pena fermarsi a riflettere sull'opportunità di operare scelte di investimento oculate e mirate.

Gli italiani, inoltre, non amano l'investimento in azioni. Peccato che il 2017 sia stato l'anno più redditizio: le azioni italiane hanno guadagnato il 19,14% e quelle mondiali (trasformando in euro la loro performance) l'8,1%. L'investimento in azioni e fondi azionari, inoltre, rappresenta spesso un ottimo investimento rispetto all'inflazione su orizzonti temporali molto lunghi, perchè le aziende possono incrementare i prezzi dei loro beni - e quindi aumentare i profitti - sulla base di un aumento dei costi dovuto a spinte inflazionistiche. Al contrario, se l'orizzonte temporale dell'investimento in azioni è impostato sul breve o medio periodo questo può portare ad una correlazione negativa con l'inflazione in quanto un aumento improvviso o imprevisto dell'inflazione



può acuire l'incertezza economica, provocando una revisione al ribasso delle previsioni sui profitti aziendali e un ribasso dei corsi azionari.

L'inflazione costituisce una minaccia insidiosa per gli investitori, perchè intacca i rendimenti reali della liquidità, del risparmio e degli investimenti.

Desiderio di ogni investitore e risparmiatore è quello di incrementare il proprio potere d'acquisto nel lungo periodo. L'inflazione mette a repentaglio questo obiettivo, perchè i rendimenti degli investimenti devono innanzitutto tenere il passo con l'inflazione affinché il potere d'acquisto possa aumentare. I dati forniti da Banca d'Italia sono un chiaro e tangibile esempio di quanto può pesare sulle tasche degli italiani il tasso di inflazione.

Non tutti gli investimenti sono adatti a compensare l'impatto negativo dell'inflazione e in considerazione del fatto che le politiche economiche delle banche centrali tenderanno ad operare un aumento dei tassi di interesse, è **fondamentale contestualizzare gli investimenti e adeguarli il più possibile all'attuale ciclo economico.**

Una attenta selezione di strumenti di investimento nel momento di pianificare i propri investimenti, consente di avere un ritorno positivo e al tempo stesso mantenere inalterato nel tempo il potere di acquisto.

English in pills

LETTERA DI RICHIESTA

In una lettera / e-mail di richiesta, specificate in modo semplice, chiaro e conciso ciò che volete: informazioni generali, un catalogo, un listino prezzi, un campione, un preventivo, ecc, null'altro. Se la vostra richiesta è indirizzata ad un fornitore con il quale non avete precedentemente avuto rapporti, fategli sapere in quale modo avete ottenuto il suo nominativo e dategli alcuni dettagli sulla vostra attività

LETTER OF ENQUIRY

In a letter/e-mail of enquiry, state simply, clearly and concisely what you want: general information, a catalogue, a price list, a sample, an estimate, etc., and no more. If your enquiry is to a supplier you have not previously dealt with, tell him how you obtained his name and give him some details about your own business.

Silvana Meante



ALCUNI TERMINI / SOME TERMS

Supplier = fornitore
 Merchant = commerciante
 Manufacturer = fabbricante
 Industrialist = industriale
 Your name was given to us by =
 abbiamo avuto il vostro nominativo da



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

info@cimavending.com www.cimavending.com



I NOSTRI SERVIZI

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



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

Assistenti virtuali sulle auto

I veicoli realizzati dalle case automobilistiche coreane Hyundai e Kia inseriranno l'intelligenza artificiale nelle auto sotto forma di assistenti virtuali intelligenti a partire dal 2019. Il piano per costruire assistenti intelligenti nei veicoli farà uso della tecnologia simile a Siri e Google Assistant. Gli assistenti sarebbero in grado di fare varie cose, come suggerire destinazioni in base a ciò che è previsto a breve nel tuo calendario o in base alle tue preferenze e scelte passate; potrebbero anche offrire comandi vocali per il controllo remoto dell'auto o della smart home, incluso fornire notizie e meteo.



Alibaba E Ford

Alibaba e Ford hanno ideato un distributore automatico di auto per vendere le vetture proprio come se fossero uno snack. Si chiama Super Test-Drive Center, è ospitato nella città cinese di Guangzhou. Gli acquirenti possono sfogliare il catalogo delle auto presenti nel distributore tramite app per smartphone Tmall, piattaforma di Alibaba. Il catalogo comprende dozzine di veicoli Ford ospitati nell'edificio a più piani a Guangzhou. Una volta verificata la disponibilità si prenota giorno e orario del ritiro. Ovviamente tutto avviene online e grazie alla tecnologia: nel distributore non ci sono commessi, ma grazie a un sistema tecnologico, l'auto si sposta al piano terra ed è pronta per essere testata dal cliente, che può decidere se acquistarla o prenderla in prova per tre giorni. Il servizio di test-drive costa tra i 13 e i 25 euro a seconda del veicolo scelto.



IKEA contro la plastica monouso

Ikea vieterà nei suoi negozi e nei suoi ristoranti l'uso di prodotti di plastica monouso, puntando ad usare solo materiali rinnovabili e riciclabili. "Entro agosto 2020, tutto il materiale plastico utilizzato nei nostri prodotti di arredamento per la casa sarà al 100% rinnovabile e/o riciclato", si legge nella dichiarazione di sostenibilità pubblicata dal colosso svedese.



La ricetta segreta della Coca Cola

Dall'8 maggio 1886, quando il Dr. John Stith Pemberton inventò la Coca-Cola e la fece assaggiare per la prima volta ai clienti della farmacia Jacobs di Atlanta, in tanti hanno cercato di imitarla, ma nessuno c'è mai riuscito. La sua formula è ancor oggi segreta e custodita gelosamente in una cassaforte nel World of Coca-Cola di Atlanta. La ricetta segreta fu trasferita nell'attuale sede nel 2011, in occasione dei festeggiamenti del 125° anniversario. Fino ad allora era rimasta 86 anni nello stesso luogo, un caveau della SunTrust Bank, nel centro di Atlanta. Dopo l'invenzione di Coca-Cola nel 1886, la formula fu comunicata solo a un gruppo ristretto di persone e mai messa nero su bianco.



Lo scooter a 4 ruote

Arriva dal produttore svizzero Quadro Vehicles il Qooder, primo scooter a quattro ruote che non teme le buche. L'azienda ticinese è pronta al lancio commerciale in Italia di questo nuovo tipo di veicolo che abbina la maneggevolezza di una moto alla stabilità tipica dei veicoli a quattro ruote. Al lancio viene proposto con un motore a benzina, entro il 2019 dovrebbe debuttare anche in versione elettrica. Grazie al sistema brevettato Hydraulic Tilting System (HTS), il Qooder oltre ad inclinarsi come una moto è in grado di assorbire le irregolarità dell'asfalto senza scomporsi, grazie alle ruote da 14 pollici.



Robot all'aeroporto di bologna

Si chiama Pepper, è alto poco più di un metro ed è capace di ascoltare le domande dei viaggiatori e di rispondere, in italiano e in inglese, dando informazioni sui voli previsti all'aeroporto Marconi di Bologna. È il primo robot umanoide "in servizio" in uno scalo italiano e accoglierà i passeggeri nei pressi dell'Info Point in area check-in.



In auto il pulsante di emergenza, che allerta in automatico i soccorsi

Le auto omologate a partire dal 1° aprile 2018 sono dotate obbligatoriamente di un sistema detto eCall che è in grado di registrare un eventuale incidente e far scattare la chiamata automatica al numero unico 112 in caso di necessità. Il sistema può essere attivato anche manualmente, attraverso un pulsante nell'auto. La centrale riceve la richiesta di soccorso, nella quale vengono specificati il momento dell'incidente, la posizione e il senso di marcia dell'auto, il tipo di veicolo e la sua alimentazione, inoltre vengono comunicate le condizioni del conducente e il numero di passeggeri a bordo. È grazie ai sensori applicati alle cinture o agli airbag, che la eCall è in grado registrare un eventuale incidente e far scattare la chiamata automatica al numero 112.

L'Unione europea ha deciso di rendere obbligatorio il sistema eCall su tutte le auto e i furgoni di nuova omologazione, a partire dal 31 marzo 2018, e riguarda i veicoli per i quali è richiesta la patente B: per tutti gli altri, moto comprese, non è obbligatorio.

Nei prossimi tre anni, la Commissione europea valuterà se estendere l'obbligo anche ad altri veicoli,



come bus, pullman e/o camion. Se dopo il 1° aprile si acquisterà un modello omologato prima di questa data non è detto che si trovi l'eCall nella dotazione di serie, lo avrà in dotazione ogni nuovo modello «omologato», quindi quelli via via presentati dai costruttori come completamente nuovi o versioni rinnovate di automobili già esistenti. L'Europa, che ha emesso la norma nel 2015, vorrebbe ridurre in cinque anni del 40-50% il numero delle vittime. **Soccorsi più rapidi potranno aumentare la possibilità di curare e salvare le vittime.** La piena efficienza del sistema si raggiungerà non prima del 2023.

Oggi le zone coperte dal numero unico sono solo Piemonte, Valle D'Aosta, Lombardia, Liguria, Friuli e Trentino Alto Adige. Le altre regioni sono ancora mancanti.



Scrivete a
info@usarcinotizie.it

Autobase, con il noleggio ti godi solo il bello dell'auto



Ti liberiamo da ogni pensiero!

Oggi acquistare un veicolo comporta costi sempre più alti. Per questo le nostre soluzioni di **noleggio a lungo termine** rappresentano un'alternativa più che vantaggiosa: versando un **canone mensile** per tutta la durata del contratto, da 12 a 60 mesi, è compreso un **pacchetto di servizi** che ti liberano da ogni pensiero come le spese fisse, la tassa di proprietà, l'assicurazione, il bollo, la manutenzione e molto altro ancora.

I servizi aggiuntivi su richiesta

Auto sostitutiva in caso di fermo tecnico del veicolo.

Auto in preassegnazione fino alla consegna del veicolo noleggiato.

Sostituzione pneumatici invernali o estivi per muoversi in sicurezza.

Carta carburante per semplificare la gestione dei rifornimenti.

Servizi telematici.

I vantaggi del noleggio a lungo termine

Costi certi e pianificabili

Ti offriamo soluzioni di noleggio e il pacchetto di servizi più completo per tutte le tue esigenze di mobilità.

Consulente dedicato

Un consulente dedicato ti seguirà per tutta la durata del contratto nell'ottimizzazione dei costi di gestione delle flotte auto o dei singoli veicoli.

Azzeramento di tempo e risorse

La gestione del veicolo e di tutte le pratiche amministrative è a nostro carico.

I servizi per guidare senza pensieri

Immatricolazione, messa su strada e consegna del veicolo.

Tassa di proprietà

RCA e copertura assicurativa in caso di infortunio al conducente.

Kasko

Esonero da responsabilità per incendio, furto e danni al veicolo.

Manutenzione ordinaria e straordinaria in oltre 12.000 centri convenzionati.

Soccorso meccanico stradale gratuito 24 ore su 24.

Servizio clienti dedicato

Gestione delle pratiche amministrative e delle convenzioni.

My ALD – area web per gestire tutti i veicoli con un click.

Acquisto del veicolo ad un prezzo vantaggioso al termine del noleggio.

Lo sport protegge il cuore, anche in città

Correte, camminate, andate in bicicletta, fate giardinaggio. Fatelo perché vi piace e anche perché vi fa bene. Anche se vi trovate immersi nel traffico cittadino, ne trarrete comunque giovamento, perché quando sui piatti della bilancia finiscono da una parte l'attività fisica e dall'altra l'inquinamento, la prima pesa più del secondo. A ribadirlo è uno studio pubblicato su *Journal of the American Heart Association* condotto da un team di ricercatori interessato da tempo a capire chi la spunti tra sport e inquinamento quando si parla di benefici e danni sulla salute. **La ricerca di oggi riguarda i rischi cardiovascolari e mostra che muoversi, anche in città, riduce il rischio di infarto** e si aggiunge a uno studio, pubblicato pochi anni fa dallo stesso team che sosteneva come l'attività fisica, svolta anche in zone più inquinate, fosse associata a un minor rischio di morte.

Chi pesa di più sulla bilancia?

Nel nuovo studio il team guidato da Nadine Kubesch della University of Copenhagen ha cercato di capire se vi fosse qualche relazione tra i livelli di inquinamento, il rischio di infarto e o l'attività fisica. Perché, se è vero che lo sport aiuta a ridurre il rischio cardiovascolare, l'inquinamento può invece aumentarlo, influenzando la probabilità di soffrire di infarto, asma e broncopneumopatia cronica ostruttiva. L'attività fisica infatti aumenta l'esposizione agli inquinanti, per cui è più lecito domandarsi quale sia l'effetto



finale sulla salute.

Bicicletta e giardinaggio contro il rischio di infarto

Per capirlo i ricercatori hanno analizzato i dati provenienti da una coorte danese, comprendente oltre 50 mila partecipanti di età compresa tra i 50 e i 65 anni, per i quali erano disponibili livelli di attività svolta ed esposizione al biossido di azoto (un inquinante atmosferico correlato al traffico). Gli scienziati hanno quindi incrociato i dati con quelli relativi all'incidenza e ricorrenza di infarto, scoprendo che **i benefici dell'attività fisica erano mantenuti a dispetto dei livelli di inquinamento. In particolare, se è vero che più alti livelli dell'inquinante sono correlati a un maggior rischio di infarto, il rischio era comunque minore per chi si muoveva.**

Per esempio, chi praticava sport (corsa o nuoto) aveva un tasso di primi infarti minore del 15%, del

9% chi andava in bicicletta, 13% per chi faceva giardinaggio, a prescindere dalla qualità dell'aria. Ma se effetti protettivi significativi si avevano per la bicicletta o per il giardinaggio, non potevano dirsi statisticamente significativi quelli con le semplici camminate. Così come non potevano dirsi significative le riduzioni del rischio infarto in persone che ne avevano già avuto uno, osservate per tutte le attività fisiche ad eccezione dello sport. **Queste riduzioni del rischio diventavano però significative (fino a meno 58%) nel caso in cui tutte le attività fisiche venissero combinate per un totale di almeno 4 ore settimanali, rispetto all'assenza di movimento.**

A Udine l'Assemblea Nazionale. Il presidente Mirizzi: "Insieme per evolvere"

Il 15 giugno la città di Udine ha ospitato la 59^a Assemblea Nazionale Usarci nella sala meeting dell' hotel "La di Moret".

L'assemblea si è svolta con il patrocinio del Comune e la CCIAA di Udine, con la partecipazione del sindaco di Udine On. Pietro Fontanini, della rappresentante della CCIAA di Udine Eva Seminara e del presidente della Confartigianato di Udine Graziano Tilatti, alla presenza dei delegati provinciali e regionali provenienti da tutta Italia.

Ha aperto i lavori il presidente nazionale Umberto Mirizzi con un saluto ai presenti e l'auspicio che il nuovo governo nazionale lavori per il bene di tutto il Paese e riesca a dare nuovo entusiasmo ai giovani.

La relazione si è rivolta poi ai cambiamenti che coinvolgono la categoria, richiamando l'attenzione dei presenti sulla minaccia che l'e-commerce rappresenta per la nostra professione e per il lavoro in generale, ricordando che gli agenti vogliono un mondo dove l'uomo e il lavoro siano al centro della quotidianità. Ha ribadito che gli agenti non sono contro il cambiamento, hanno sempre vissuto di mercato e di concorrenza e per questo non sono estranei a questo fenomeno mondiale, ma ecco allora la necessità di organizzarsi per fare al meglio la propria parte.

Si è riflettuto su come possano gli agenti rimanere attivi in un mercato sempre più esigente.

Si è convenuto che l'Usarci deve incentivare la collaborazione fra colleghi, trasmettendo il concetto che lo stare insieme è l'evoluzione a cui



tendere per migliorare le conoscenze e le strutture.

Anche una migliore formazione può aiutare a fare fronte alle nuove sfide che ci attendono, la partnership con l'università telematica Pegaso è un'opportunità che soprattutto i giovani devono cogliere.

Considerato tutto questo, il presidente Mirizzi ha affermato che la categoria si deve aspettare la riduzione dei singoli agenti e il costante aumento di società di agenzia fra colleghi, offrendo nuovi servizi e professionalità. Solo così potremo rimanere in un mercato che cambia costantemente.

Il presidente ha focalizzato l'attenzione anche sull' Enasarco. L'Usarci non è soddisfatta degli investimenti perché spesso prendono la strada dei fondi stranieri, i quali, utilizzano il nostro denaro per acquistare aziende italiane che poi vengono trasferite all'estero. Abbiamo bisogno che le casse privatizzate investano sulla crescita italiana evitando così l'indebolimento della nostra economia.

Ha proseguito affermando che un Usarci forte può evitare la marginalità che rischia una categoria fatta di troppe imprese individuali: questo ha determinato l'approvazione da parte dell'assemblea di collaborare con la Fisascat-Cisl per il potenziamento della contrattazione sindacale, e per acquisire una maggiore autorevolezza nei confronti delle istituzioni.

All'occorrenza si potranno anche individuare utili collaborazioni logistiche.

La manifestazione è proseguita con gli interventi ed i saluti degli ospiti. L'incontro si è concluso con il dono da parte dell'Usarci Udine di un piatto ricordo raffigurante la Loggia di S. Giovanni in Udine.

Un ringraziamento alle aziende sponsor dell'evento: FCA, Tecnoauto, Bluenergy, Banca Credito Cooperativo Di Udine.

Lauro Cocetta
Vicepresidente Usarci Udine

Usarci Verona ha inaugurato con una bella festa la nuova sede

Una bella festa di inaugurazione quella di mercoledì 30 maggio per la nuova sede di Usarci Verona in Via Francia 3.

L'assessore al Commercio del Comune di Verona Francesca Toffali, intervenuta all'evento, ha chiesto che "il taglio del nastro" fosse riservato al più giovane presente in sala. Il nostro collaboratore Davide, ventinovenne, ha quindi avuto questo onore.

Erano rappresentate altre importanti associazioni di categoria con il Presidente di Confartigianato Andrea Bissoli e di Confcommercio Paolo Arena.

Breve ma molto profondo l'intervento di Don Davide Vicentini, parroco della circoscrizione, che ha esaltato quei valori spirituali universali, indipendentemente dal credo personale, coerenti con l'attività svolta, come in questo, dalla nostra associazione di categoria.

L'evento, protrattosi per due ore, ha visto la presenza anche del Presidente di Usarci Mantova Giancarlo Bonamenti e un continuo flusso di associati: questo ci ha fatto molto piacere a dimostrazione della vicinanza di Usarci Verona alla propria base associativa.



Costruire uno stato federale partendo dal Veneto

Si scrive **Federalismo**, si legge **Autonomia**. Il Veneto, attraverso la Giunta Regionale, si sta avviando a mettere nero su bianco le volontà referendarie sull'autonomia espresse con un inedito referendum quasi un anno fa, esattamente il 22 ottobre 2017. Oltre **due milioni e mezzo di veneti** hanno decretato di non poterne più di uno Stato accentratore, lontano dalle reali necessità di un territorio altamente produttivo che, con il suo PIL di circa **150 miliardi** di euro e un saldo attivo di **oltre 15 miliardi**, trascina un'Italia stanca e remissiva. Proprio in questa prima decade di settembre si è svolta presso l'università di Padova, nella storica ed affascinante Aula Magna del Bo, l'incontro tra il Presidente della Regione Veneto **Luca Zaia** e la Ministra per gli Affari regionali **Erika Stefani**.

Fra gli invitati anche il presidente di **Usarci Veneto** e della **Federazione di Belluno**, **Franco Roccon** e il **delegato nazionale nonché vice presidente di Usarci** **Vicenza**, **Domenico Marsella**.

“Il tema dell'autonomia è molto sentito dai colleghi Agenti di Commercio – afferma il **Presidente Roccon** - che, con il loro lavoro contribuiscono, mediamente ogni anno, a generare il 70% del PIL veneto; per questo siamo orgogliosi di essere stati presenti alla presentazione di questa road map delle scadenze istituzionali dopo il referendum del 22 ottobre 2017, le cui ripercussioni ricadono puntualmente su tutti i comparti produttivi, istituzionali, degli enti Locali e dello sviluppo territoriale”.

Domenico Marsella sottolinea: “La Ministra **Erika Stefani**, vicentina, si è fortemente impegnata a stabilire per il Veneto, prima Regione a presentarsi



con tutte le carte in regola, un percorso chiaro e condiviso, fatto d'incontri trilaterali Stato, Regione e Ministero per dare, attraverso la legge delega e i decreti attuativi che verranno presentati ed approvati in Consiglio dei Ministri entro il **22 ottobre prossimo**, contenuti economici alle 23 materie che la Regione Veneto ha chiesto”.

Una rivoluzione attende quindi il Veneto, che dovrà vedersela con ricorsi e le sortite legali in Corte Costituzionale di chi storicamente è contrario ad un federalismo e ad un decentramento dei poteri.

Un percorso che nella serata di presentazione ha visto il **Presidente Luca Zaia** tracciare la strada di non più ritorno, di avvio di un **Stato federale** che tutte le maggiori democrazie del mondo (USA, Australia, Germania, etc.) hanno ormai consolidato,

abbandonando un obsoleto centralismo.

Sono attualmente otto le Regioni Italiane che chiedono di avviare concretamente l'attuazione dell'articolo 116 terzo comma della riforma Costituzionale, decentrando poteri e risorse economiche a favore dei territori.

Il Veneto, vuole **23 materie** da gestire tra le quali, sanità, lavoro, pubblica istruzione difesa dell'ambiente e rapporti con la UE. Il **22 ottobre 2018** capiremo quale futuro spetta ai nostri figli, alle famiglie, alle imprese e al tessuto sano e produttivo della nostra Regione.

Sono quasi **27 mila gli agenti operanti in Veneto** che, rappresentati in **Consulta per l'Autonomia** istituita in Regione Veneto da **Usarci Veneto**, ha formalizzato nel gennaio 2018 le sue richieste di maggior **defiscalizzazione per i giovani agenti**, di maggior libertà operativa nei centri storici, di una diversa tariffazione per i carburanti, di una scontistica dei pedaggi autostradali e di una maggiore deducibilità “dell'ufficio viaggiante” qual è l'auto.

Siamo fiduciosi che il percorso intrapreso dalla **Ministra Stefani** e dal **Presidente Zaia** porterà i dovuti frutti, concretizzando a breve una lunga attesa per un Veneto davvero autonomo e al passo con il futuro.

Frano Roccon
Segretario Usarci Veneto

SEDI REGIONALI E PROVINCIALI

PIEMONTE	TRENTINO ALTO ADIGE	TOSCANA
<p>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</p> <p>Asti Strada Porta San Giuliano 6 14100 Asti</p> <p>Torino Corso Montevecchio 38 - 10128 t +39 011 591196 f +39 011 591493 e-mail: segreteria.aparc@usarci.it web: www.aparcusarci.com</p> <p>Vercelli Via San Cristoforo, 2 - 13100 t / f +39 0161 259855 e-mail: aparc.usarci2@gmail.com web: www.aparcusarci.com</p>	<p>Trento e Bolzano Via del Brennero 182 - 38121 t/f +39 0461 420653 e-mail: usarcitrento@libero.it; usarcitrento@gmail.com web: www.usarcitaa.it</p>	<p>Firenze Via Guglielmo Pepe, 47 - 50133 t +39 055 677862 f +39 055 671392 e-mail: usarci.firenze@usarci.it web: www.usarcifirenze.it</p> <p>Siena - Arezzo - Grosseto Via Senese, 145 - 53046 Poggibonsi Siena e-mail: info@sarcot.it, web: www.sarcot.it</p>
LIGURIA	FRIULI VENEZIA GIULIA	MARCHE
<p>Genova Piazza Brignole, 3 int. 7 - 16122 t +39 010 5954838 f +39 010 5848095 e-mail: segreteria@usarciliguria.it web: www.usarciliguria.it</p>	<p>Pordenone Via Segaluzza, 32/A - 33170 t +39 0434 570569 f +39 0434 570569 e-mail: usarcipordenone@gmail.com</p> <p>Udine Via Puintat, 2 - 33100 UDINE zona TERMINAL NORD di Udine t/f 0432.520179 e-mail: udine@usarcifriuliveneziagiulia.it web: www.usarcifriuliveneziagiulia.it</p>	<p>Ancona Via Sbrozzola, 17 - 60027 - Osimo (AN) t 335.7595217 e-mail: info@usarcimarche.com sito web: www.usarcimarche.com</p> <p>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</p>
LOMBARDIA	EMILIA ROMAGNA	MOLISE
<p>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</p> <p>Brescia Via Orzinuovi, 28 - 25125 t +39 030 3745280 f +39 030 3745334 e-mail: info@usarcibrescia.it web: www.usarcibrescia.it</p> <p>Mantova Via Vittorino da Feltrè, 63/b - 46100 t +39 0376 365275 f +39 0376 221622 e-mail: segreteria@usarcimn.it web: www.usarcimantova.it</p> <p>Milano Viale Suzzani, 18 - 20162 t +39 02 35946245 - cell. 3388244363 e-mail: usarci.milano@usarci.it - info@usarcimilano.it web: www.usarcimilano.it</p>	<p>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</p> <p>Forlì Piazzale della Vittoria, 1 - 47100 t +39 0543 29499 f +39 0543 25315 e-mail: usarci@aruba.it</p> <p>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</p> <p>Reggio Emilia Via Previdenza Sociale, 5 42124 Reggio Emilia (RE) t +39 0522 273535 f +39 0522 273535 e-mail: info.reggio@lapam.eu</p> <p>Rimini Via Caduti di Marzabotto, 31 - 47922 t +39 0541 791778 f +39 0541 778315 e-mail: info@asarcorimini.com</p> <p>Imola Via Amendola, 56/D - 40026 t +39 0542 421112 f +39 0542 44370 e-mail: pmazzoni@confartigianatoimola.com</p> <p>Ferrara Via del Commercio, 48 - 44123 t 0532.465720 f 0532.469217 e-mail: info@afarc.it</p>	<p>Isernia c/o Autofox di Volpe Felice S.S. 85 Km. 33,200 Monteroduni - 86070 e-mail: segreteria@usarcimolise.it web: www.usarcimolise.it</p>
VENETO	LAZIO	CAMPANIA
<p>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</p> <p>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</p> <p>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: segreteriaivicenza@usarcivicenza.it</p> <p>Verona Via Francia 3 - 37135 Verona t +39 045 8006060 f +39 045 593318 e-mail: info@usarciverona.it www.usarciverona.it</p> <p>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</p> <p>Treviso Calle Opitergium 4, 31046 Oderzo (TV) t +39 0422 207407 e-mail: treviso@usarci.it web: www.usarci-treviso.it</p>	<p>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</p>	<p>Napoli Piazza Garibaldi 49 - 80142 Napoli t +39 081 7613541 f +39 081 7613373 e-mail: lanarusarci@virgilio.it web: www.usarcilanarc.it</p> <p>Avellino Via Francesco Tedesco, 244 83100 Avellino t +39 0825 756220 f +39 081 7613673 e-mail: lanarusarci@virgilio.it</p>
ABRUZZO	UMBRIA	PUGLIA
<p>Teramo Via del Castello, 58 - 64100 Teramo t 391.31.56.117 e-mail: info@usarciteramo.com web: www.usarci-teramo.it</p> <p>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</p>	<p>Terni Zona Fiori, 116 - 05100 Terni t +39 0744 420289 f +39 0744 436484 e-mail: info@usarcicentro.it web: www.usarcicentro.it</p>	<p>Bari Via Salvatore Matarrese, 4 , 70124 Bari t / f 080.5616976 e-mail: usarcibari@usarcibari.it web: www.usarcibari.it</p>
SARDEGNA	CALABRIA	BASILICATA
<p>Cagliari Piazza Dettori, 5 - 09124 e-mail: cagliari@usarci.it</p>	<p>Cosenza Via Mario Mari, 16 - 87100 Cosenza tel. + 39 0984 23729 e-mail: usarci.cosenza@usarci.it studiolitto@gmail.com</p> <p>Reggio Calabria Usarci c/o Via Risorgimento, 41 Catona 89135 Reggio Calabria t +39 0965 303037 f +39 0965 304063 cell 328 0441003</p> <p>Settingiano (CZ) Via Bambin Gesù, 3 88040 Martelletto di Settingiano (CZ) tel. 338 6712841 e-mail: usarcicz@virgilio.it</p>	<p>Potenza Via Malta, 18 - 85042 Lagonegro (PZ) e-mail: potenza@usarci.it</p>
SICILIA	MESSINA	CATANIA
<p>Messina Piazza E. Castronovo, 11/12 98121</p> <p>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</p>		