

Come Cercare di Difendersi dall'E-Commerce



SINDACATO AGENTI DI COMMERCIO



SEDE INTERREGIONALE
ABRUZZO e MOLISE

VIA DEL CIRCUITO N° 100 - 65124 PESCARA – TEL. 085/205294 – MAIL: segreteria@usarcipescara.it

by **GIANNI DI PIETRO**

L'E-commerce, in maniera molto semplice, è rappresentata dall'insieme di transazioni, acquisti, vendite, per la commercializzazione di beni e servizi attraverso internet. Non è sufficiente avere un pc e dei prodotti da vendere su internet per parlare di E-commerce: essa coinvolge diverse discipline quali la comunicazione, l'informatica, il marketing, la grafica, le norme di diritto, lo stile di vita. Da alcuni anni le vendite on line sono in costante aumento ma, proprio in questi ultimi tempi a causa della pandemia da Covid19 che ha comportato l'impossibilità ad uscire di casa, la chiusura dei negozi, le molte ore chiusi in casa davanti al computer, ha fatto sì che le vendite on-line subissero una vertiginosa accelerazione.

Il mercato cambia, ogni decennio assistiamo a vere e proprie trasformazioni della distribuzione dovute al progresso, alla nuova tecnologia, ai cambi di abitudini, alle necessità sociali. Non si può fermare tutto questo, è il progresso, e solo chi si adegua, chi si trasforma, riuscirà a sopravvivere.

Gli Agenti Commerciali ne subiscono le conseguenze. Da anni assistiamo ad un calo costante del numero degli agenti, dagli oltre 350 mila degli anni 70 il numero si è ridotto a circa 220 mila unità, e la curva sta accelerando in questi ultimi tempi. La chiusura della piccola distribuzione a favore delle grosse catene ha comportato un primo grosso calo del numero degli agenti, calo che continua inesorabile con l'espandersi della vendita a mezzo internet. Il calo viene acuitizzato dal fatto che il numero degli agenti in Italia è drogato, infatti vi è una sostanziale differenza tra la nostra nazione e altri paesi europei dove il numero degli agenti è di 40/50/60 mila unità contro i nostri 220 mila. Paesi come Germania, Francia, Inghilterra, hanno un numero nettamente più basso di agenti, non perché non ne hanno bisogno o perché il loro sistema distributivo è diverso, ma perché moltissime figure di venditori sono inquadrate come lavoratori dipendenti a differenza dell'Italia dove annoveriamo venditori in tentata vendita, mono-mandatari del settore horeca, informatori medici, banconisti a provvigioni, in pratica nel nostro paese vi sono norme che permettono lo sfruttamento dei lavoratori, **le cosiddette false Partite IVA**, ed è questo il motivo per cui anche le Partite IVA sono nettamente superiori in Italia che negli altri paesi; in pratica nella nostra nazione si aggirano più facilmente le norme a tutela dei lavoratori dipendenti. In questo contesto possiamo annoverare tra i maggiormente sfruttati, gli **agenti Mono-mandatari** o quelli che pur essendo pluri-mandatari, sono obbligati a rappresentare una sola mandante.

Nel 2015, in occasione della presentazione della proposta di legge di variazione del **monoman-dato** (*Monomandato Si Monomandato no*), denunciavo la difficile situazione in cui si trovavano 30 mila agenti che avevano un reddito lordo inferiore a 30 mila euro annui. L'allora presidente dell'Enasarco in una audizione presso la **X Commissione Attività Produttive della Camera dei Deputati** (*Modifica del Monomandato, la Proposta di Legge*) presieduta dall'On. Epifani, dichiarò che 15 mila agenti con un reddito al di sotto di 15 mila euro non costituivano un problema e così si dichiararono gran parte degli altri sindacati (*Federagenti ed Enasarco*) con conseguente abbandono della proposta di legge.

Oggi, questo numero è notevolmente aumentato, lo si evince dalle oltre 40 mila richieste di contribuzione per il Covid 19 presentate all'Enasarco. Migliaia di agenti hanno presentato la domanda denunciando un reddito che ruota intorno alle 5.000 euro. Non si può svolgere l'attività di agente di commercio con simili redditi, ne va della sopravvivenza, dell'autonomia, della dignità, della professionalità, ed è **questo il motivo della difficoltà a reperire gli agenti**, non si hanno margini e quindi i giovani si allontanano da questa attività che è stata

e potrebbe ancora essere la più bella del mondo. In tutto ciò la responsabilità maggiore di questa condizione la dobbiamo assegnare alle ditte mandanti che, con false promesse e contratti capestro, illudono e sfruttano i giovani.

Non si può offrire un contratto da mono-mandato quando sai per certo che il fatturato della zona non supera i 500 mila euro e stabilisci una provvigione del 3/4/5/6%

Non puoi offrire un mandato senza esclusiva e rubare poi i clienti più importanti.

Non puoi scrivere che il mancato raggiungimento del target, che hai assegnato senza la benchè minima indagine di mercato, fatta al solo scopo di liberarti dell'agente quando ti fa più comodo e senza neanche versargli le dovute indennità (anche se questa condizione è impugnabile);

Non puoi costantemente ridurre le provvigioni e la zona ogni qualvolta l'agente supera i 40/50 mila euro di provvigioni;

Non si può far sottoscrivere un contratto dove oltre all'abolizione dell'esclusiva, vi è la possibilità per l'azienda di vendere on line a privati consumatori o anche negozianti, a prezzi più bassi di quelli del Vs listino: è **concorrenza sleale**; **inoltre** si ravvisa un vero e proprio sfruttamento dove, l'agente promuove le vendite, ovvero pubblicizza i prodotti dell'azienda, e si vede soffiare le vendite dalla stessa mandante che si serve dell' E-Commerce senza riconoscere nulla all'Agente.

Tutto ciò è immorale, ma la moralità non è un elemento del contratto né del codice. Ed ecco che ci si chiede **“ma perché i giovani non vogliono più fare gli agenti?”** Gli agenti devono imparare innanzi tutto ad essere più attenti e valutare meglio i contratti che vanno a sottoscrivere.

Non si devono accettare contratti che non prevedono l'esclusiva in presenza di vendite on line senza riconoscere all'agente alcuna provvigione.

Non si firmano i contratti da monomandatari senza essere certi della potenzialità della mandante. Il primo passo di autotutela deve essere fatto dall'agente: non è pensabile che si possa regolare tutto attraverso le norme, che oggi l'agente non conosce, andremmo solo ad aumentare il contenzioso a danno di tutti. Certo, si possono e si devono apportare correttivi alle attuali leggi e regolamenti.

Occorre stabilire l'obbligatorietà del mono mandato nella tentata vendita *(la tentata vendita consiste nel visitare i clienti servendosi di un furgone carico di prodotti della mandante e quindi provvedere nello stesso tempo a promuovere la vendita e consegnare il prodotto. In pratica l'agente, se così lo si può chiamare in questo caso, svolge il ruolo di facchino, carica e scarica il furgone, promuove, consegna la merce venduta, redige la fattura, provvede ad incassare ciò che ha venduto).*

L'agente in tentata vendita, è praticamente impossibilitato a trattare altri prodotti al di fuori di quelli della mandante, ciononostante le aziende si servono di questo artificio per economizzare alcune centinaia di euro a danno dell'agente.

Occorre mettere un limite minimo al reddito del mono mandatario rispolverando la proposta di legge dell'on. Scotto per garantire un reddito minimo ai mono-mandatari .

Occorre rivedere l'art 1743 del c.c. sul diritto di esclusiva; l'esclusiva deve essere bilaterale, o tutti e due i componenti, mandante ed agente, sono tenuti a rispettarla, oppure nessuno dei due, eliminando così la possibilità che sia a favore della sola mandante. Così facendo l'agente avrebbe la possibilità di trattare prodotti in concorrenza con quella della mandante, altro non è che l'applicazione anche agli agenti della legge Bersani che rivoluzionò le agenzie assicurative ed i concessionari auto togliendo per l'appunto la possibilità alle mandanti di obbligare l'agente all'Esclusiva. In tutto ciò anche l'Enasarco deve farsi parte attiva ed intensificare i controlli.