

L'agente, questo sconosciuto

Una "full immersion"

nella contrattualistica fra agenti di commercio e case mandanti.

*Diritto, contrattazione collettiva, soluzioni negoziali,
formulari e conteggi indennitari*

I contenuti e i pareri espressi nel presente libro sono da considerarsi opinioni personali dell'Autore, che non possono, pertanto, impegnare l'Editore, mai e in alcun modo.

Giacomo Pierozzi

L'AGENTE, QUESTO SCONOSCIUTO

*Una "full immersion"
nella contrattualistica fra agenti di commercio e case mandanti.
Diritto, contrattazione collettiva, soluzioni negoziali,
formulari e conteggi indennitari*

Manuale

BOOK
SPRINT
EDIZIONI

www.booksprintedizioni.it

Copyright © 2024
Giacomo Pierozzi



Tutti i diritti riservati

A mio padre

...che mai immaginava fossi anche io un "grafomane"!

Prefazione

La domanda che mi sono posto nell'accingermi – inizialmente senza troppa convinzione – a scrivere una pubblicazione su questo tema è stata semplicemente: “Perché lo faccio?”

Sono conscio del fatto che un libro sulla contrattualistica degli agenti di commercio non sia, di per sé, un'idea particolarmente originale!

Tante sono le pubblicazioni che si possono reperire sui canali specializzati, a opera di fior di giuristi e di prestigiosi esperti della materia; tuttavia, tutte tendenzialmente destinate agli “addetti ai lavori”, vale a dire, gli stessi studi legali, i consulenti aziendali o i funzionari di associazioni di categoria, chiamati a interpretare la materia nella gestione di contenziosi e nel rapporto con la loro clientela.

Altrettanti sono, d'altro canto, i cosiddetti “vademecum” di taglio più operativo, utili a dare adeguato supporto agli amministrativi e a chi si occupa di fatturazione o di adempimenti contributivi all'interno di aziende committenti, a cui tuttavia non mi interessava riferirmi o ispirarmi. Ho quindi provato a darmi una qualche risposta.

Scrivo un libro su questa tematica in primis poiché – quasi al termine del mio percorso professionale – ne sentivo la necessità, ancorché nella convinzione – con un filo di presunzione – che il mio “angolo di visuale” mi avrebbe consentito di “smarcarmi” dai due summenzionati tipi di approccio (o solo giuridico o solo applicativo), sui quali solitamente si attestano un po' tutte le

pubblicazioni sul tema e di potermi muovere anche in ambiti a tratti poco battuti.

Il libro rappresenta, senza dubbio, per me un momento di sintesi, un punto d'arrivo che ho sentito il bisogno di "condividere", nel quale ho cercato di far convergere un mio "*know how*", via via implementatosi attraverso i molteplici casi aziendali approcciati e gestiti in tanti anni di attività sul campo.

La ragione del titolo scelto – facendo ricorso a un'espressione di Alexis Carrel, invero a oggi abbastanza abusata – mi è nata dalla constatazione che – nell'ampio spettro della gestione delle risorse umane – il contratto d'agenzia ha sempre rappresentato una "consulenza di nicchia", dalla quale molti addetti ai lavori, pur abilitati, ne prendevano adeguate distanze, forse per una scarsa dimestichezza nell'interconnettere le tante sfaccettature e contaminazioni del contratto (civilistiche, sindacali, contributive, contabili).

Non fraintendetemi! Non certo imputabile a incapacità o scarsa professionalità dei consulenti medesimi, quanto piuttosto alla classica "fatica che supera il gusto", tenuto conto di una certa marginalità del "business" rappresentato da tale ambito consulenziale rispetto ai più ampi spazi offerti dal lavoro dipendente e, tenuto conto che tali spazi ridotti finiscono da tempo per confluire in larga parte ad appannaggio di avvocati e studi legali, anche quelli che potrebbero essere agevolmente gestiti a livello consulenziale o stragiudiziale.

Il mio obiettivo è stato quindi quello di realizzare una sorta di "tutorial" destinato, non tanto a impiegati amministrativi o consulenti esterni, quanto piuttosto ai direttori commerciali, agli Area manager o ai Responsabili H.R., al fine di fornire loro strumenti utili alla valutazione delle scelte, alla costruzione di clausole contrattuali, alla definizione delle politiche provvisoriale, alla gestione dello "*ius variandi*" o del contenzioso in fase di risoluzione, passando anche attraverso i tecnicismi di quantificazione delle indennità di fine mandato.

In tal senso, ho cercato di facilitare la comprensione dei presupposti giuridici e giurisprudenziali da cui, tuttavia, non potevo prescindere, cercando di metabolizzarne i concetti, attraverso un linguaggio più diretto e per quanto possibile semplificato.

Il lavoro che ne è scaturito è, in un certo senso, “multidisciplinare” in quanto cerca di coniugare aspetti giuridico-normativi, dinamiche sindacali (anche in un contesto storico evolutivo), soluzioni tecnico negoziali, algoritmi e criteri di calcolo.

Approcciandosi alla lettura, appare presto di tutta evidenza che io abbia operato una “scelta di campo”.

Non me ne vogliono gli agenti di commercio, ma la mia attività consulenziale è stata sempre di supporto alle case mandanti, stante i miei trascorsi confindustriali. Tale scelta, tuttavia, non va a mio avviso a detrimento dell’obiettività espositiva, al netto magari di qualche “posizione di parte”, più sotto il profilo “tattico” che giuridico, e ciò non toglie comunque che anche un agente di commercio possa trarre da questo mio libro utili elementi conoscitivi.

Nel libro mi sono preso qualche responsabilità in termini interpretativi esprimendo pareri, prendendo qualche posizione “borderline” o tracciando linee operative, ma prevalentemente su quegli aspetti su cui non esiste consolidata letteratura al riguardo.

Non è, infine, da ritenersi un lavoro esaustivo, nel senso che non affronta probabilmente tutto lo scibile della materia; in una logica di efficacia e di razionalità ho fatto tuttavia la scelta di concentrarmi sugli aspetti che più di altri rappresentano le “variabili” da prendere in considerazione nelle scelte gestionali, ovvero di quelli che più frequentemente possono essere oggetto di vertenzialità, depurando la trattazione dalle questioni più “accademiche” e con meno implicazioni di tipo operativo.

Chi si avvicinerà alla lettura noterà, infine, che trattasi di un libro scritto “a braccio” da cui, credo e auspico, che traspaia in primis la passione per un materia che ho particolarmente amato e prediletto in tanti anni di attività consulenziale.

Tant'è che mi trovo paradossalmente in difficoltà e in imbarazzo nel “non citare” fonti specifiche, rientrando il libro in quel target di pubblicazioni in cui, in genere, prevale la tecnica compilativa a fronte della quale si assemblano parti altrui e se ne richiama la paternità.

Non è tuttavia il caso di questa mia pubblicazione poiché – salvo qualche passaggio sporadico – non ci sono fonti dirette da cui ho attinto, ma piuttosto la “concettualizzazione” di casi aziendali ed esperienze sul campo, a suo tempo gestite in chiave “problem solving” per conto di tante aziende che si sono susseguite nei miei anni trascorsi in Confindustria Forlì-Cesena e, successivamente nella mia attività, “freelance”, da cui sono stato via via sollecitato ad approfondire e ad aggiornarmi.

Ciò premesso, mi sento piuttosto in dovere di citare esperti quali l'Avv. Fabio Bortolotti, nonché il “mentore” dott. Giampiero Bondanini, mio referente in Confindustria Roma negli anni della gioventù e sempre presente nei tavoli sindacali per i vari rinnovi degli AEC, sui cui libri, articoli e circolari esplicative ho costruito buona parte della mia formazione.

Voglio inoltre menzionare la preziosa e qualificata rivista “Agenti” (Age Editrice), a cui sono felicemente abbonato, che mi consente di restare costantemente aggiornato sulle novità e dalla cui rassegna giurisprudenziale ho tratto i riferimenti a sentenze (lo stretto indispensabile) funzionali allo sviluppo dei ragionamenti e delle valutazioni.

Ringrazio infine le “vere fonti” di questo mio lavoro, vale a dire tutti i referenti aziendali che si sono susseguiti negli anni che, coi loro quesiti, incarichi e “*case histories*” mi hanno costantemente sollecitato e consentito di costruire quel background che

mi permette ancora oggi di svolgere, penso dignitosamente, la mia attività consulenziale.

Rischierei di dimenticarmi di qualcuno se provassi a elencarli, ma penso di non fare torto a nessuno se mi limito a citare Romina Fantini e Fabrizio Bronzoni di Gruppo Martini S.p.a., Michela Valbonesi e Andrea Bosi di Xeda Italia, Catia Ronci e Andrea Minotti di Vetoquinol S.r.l., Valentina Briganti ed Elena Saporetti di Olitalia S.p.a., vale a dire molti di coloro che tuttora mi danno la loro fiducia e con cui abbiamo costruito un bellissimo rapporto umano e professionale.

