

RAPPRESENTARE PER RESISTERE

di Antonio Marciànò – Vice Presidente Nazionale della FIARC

Rappresentare per resistere: possiamo sintetizzare così il ruolo funzionale che riveste la figura dell'agente di commercio oggi.

La crisi colpisce non solo nel settore del lavoro dipendente, ma anche in quello autonomo, con gli agenti di commercio che, a causa della drastica contrazione degli acquisti di beni e diservizi rischiano di gettare la spugna.

Anche l'agente di commercio, di questi tempi, è di conseguenza assimilabile alla figura di un lavoratore precario che nella maggioranza dei casi è maschio con un'età media pari a 35 anni.

Non a caso, la Fiarc stima che di questo passo ogni anno scompariranno dai tre ai quattromila agenti di commercio. Quello dell'intermediazione commerciale è un settore chiave nel nostro Paese se si considera che su tutto il territorio nazionale operano ben 300 mila imprese, le quali, pur adottando drastiche politiche di tagli ai costi, continuano ad essere in difficoltà in virtù del fatto che in Italia a conti fatti l'inversione di tendenza dei consumi non si è ancora manifestata.

Quindi, dire che in un anno si perdono 4 mila posti di lavoro, in realtà è come se si dicesse che sparisce una grande azienda.

In questi mesi, inoltre, le imprese attive nel settore dell'intermediazione commerciale hanno sempre di più stretto la cinghia: hanno quasi azzerato le spese di rappresentanza e ridotto quelle per alberghi e ristoranti, così come si è cercato di fare maggiore economia e più attenzione ai consumi telefonici, anche quelli con il cellulare.

Ma chiaramente il costo che incide di più per un'impresa ed un agente di commercio è quello del carburante per il quale in questi mesi ha influito, più che i consumi, l'oscillazione dei prezzi alla pompa.

Un altro punto su cui vogliamo soffermarci è quello della formazione professionale. Vediamo che il mercato è sempre più globalizzato e che la figura dell'agente di commercio rispetto al passato ricopre sempre di più le vesti di consulente di mercato con una gamma di competenze sempre maggiori e sempre più sofisticate: dalle indagini di mercato alle consulenze sul trend degli affari e sui budget alla riscossione dei crediti anche come verifica di solvibilità.

Con questa consapevolezza la Fiarc è impegnata con le imprese nella formazione continua degli agenti di commercio con l'intento di poter assegnare una vera e propria certificazione di competenza e qualità che possa valere molto di più delle numerose regole esistenti a vari livelli.

Tale certificazione dovrebbe prevedere pochi vincoli normativi e burocratici per l'accesso alla professione ma introdurre un vincolo formativo forte per definire ***“un agente di qualità”***.

L'agente di commercio non può più essere solo abile nella vendita ma deve essere un tecnico del marketing, conoscere in dettaglio il mercato del prodotto o dei prodotti che propone, sapere consigliare sia la casa mandante relativamente alle strategie di mercato, sia il commerciante che offre i prodotti all'utente finale, cioè al consumatore.

La trasformazione odierna dell'agente di commercio da mero venditore a professionista del marketing richiede che sia documentato, aggiornato, che conosca una o due lingue straniere e padroneggi le nuove tecnologie informatiche e di telecomunicazione, in pratica deve diventare un business agent a tutto tondo. Una tale figura dovrebbe anche diventare il fulcro delle Piccole-Medie Imprese (PMI) che spesso non possono permettersi studi di

mercato o attività di ricerca e si affidano completamente all'agente nel perseguire il loro core business.

In questo contesto, quindi, la Fiarc è portatrice di una serie di proposte e di innovazioni di processo che definiscano, in maniera sistematica, standard qualitativi in grado di mutare il ruolo e l'evoluzione del settore dell'intermediazione così come accade negli altri paesi europei.

L'impegno della Fiarc è orientato anche nella ricerca di soluzioni, risposte e proposte alla questione fiscale, visto che secondo la Federazione non solo l'agente di commercio è una figura professionale che non può evadere, ma è addirittura tassata due volte dal Fisco: come impresa prima e come persona fisica poi.

Il rischio concreto, in mancanza di un urgente intervento sulle attuali normative fiscali, è quello di una progressiva espulsione dalla professione di migliaia di professionisti.

Le altre questioni su cui ci preme mantenere viva l'attenzione prima della pausa estiva sono:

- Esercizio di competenza della provvigioni;
- Costo carburante;
- Deducibilità delle spese di rappresentanza;
- Deducibilità auto;
- Percentuali di costi forfait;
- Credito d'imposta per beni strumentali;
- IRAP