

Fnaarc: un danno ai consumatori

Agenti di commercio contro l'abolizione dell'Albo

■ ■ ■ **ALESSANDRO GIORGIUTTI**

■ ■ ■ Se li chiamate venditori rischiate che vi lancino un'occhiataccia. Perché, vi spiegano, il mercato è cambiato, l'informatizzazione ha preso piede e insomma l'agente di commercio «non è più quello che arriva trafelato con la valigetta in una mano e l'altra ad aggiustare il nodo della cravatta», ma uno che deve seguire i suoi bravi corsi di aggiornamento su marketing e analisi di mercato e l'inglese lo deve ormai padroneggiare più che bene e nella famosa valigetta deve portarsi sempre appresso un pc. E quindi, l'agente di commercio rimane certo un venditore ma poi, ti confida, si sente quasi un consulente.

«Si tratta di studiare preventivamente il mercato di nostra competenza», spiegano alla Fnaarc, la federazione nazionale delle associazioni di agenti e rappresentanti di commercio associata a Confcommercio. In collaborazione con l'azienda «mandante», cioè, si tratta di progettare a tavolino le strategie che, poi, bisognerà tradurre in pratica, sul campo. Quindi, il lavoro con i clienti finali, passando dall'ufficio tecnico all'ufficio acquisti. Insomma, per dirla come la dicono loro, «non basta più conoscere le barzellette giuste da raccontare al cliente per rompere il ghiaccio». Anche se un poco d'ironia non guasta: una volta, spiegano ad esempio, l'agente di commercio era il lavoro di chi non riusciva a trovare il posto fisso. Ora che di posti fissi c'è penuria, «almeno non siamo più considerati un ripiego».

Originali nel cercare ragioni di ottimismo, alla Fnaarc lo sono meno nell'indicare i motivi per cui lagnarsi. Basta una parola per riassumerli (quasi) tutti: tasse. Certo, l'argomento rischia di venire a noia (anche se non al governo, a dir la verità). «Vero. Consideri una cosa, però. Il nostro ufficio, praticamente, è l'automobile». Quindi? «Quindi viaggiamo mediamente dieci ore al giorno su un mezzo ultratassato, tra assicurazioni, benzina, e aggiungiamoci pure le multe». Breve: secondo l'organizzazione di categoria, un agente di commercio ha la dispo-

nibilità soltanto sul 40 per cento del proprio reddito; detto in altro modo, nel corso di un anno solare, lavora per lo Stato fino al mese di settembre.

Dici tasse e pensi a Vincenzo Visco e Tommaso Padoa-Schioppa. Ma se dici Pierluigi Bersani? «Pensi alle liberalizzazioni e cioè, per noi, all'idea di abolizione del Ruolo». Che è il registro degli agenti di commercio, istituito nel 1985 con la legge numero 204. Ci si può iscrivere esibendo un certo titolo di studio (Ragioneria, ad esempio), oppure dopo aver lavorato per un certo periodo come venditore, o ancora seguendo un corso di preparazione. «L'abolizione sarebbe un danno per noi, certo, ma anche per i consumatori, che verrebbero privati di quelle garanzie di moralità e professionalità che il Ruolo garantisce».

Perché poi, sarà anche cambiato, e di molto, il mercato, «ma alla fine il nostro lavoro rimane pur sempre centrato sul rapporto col cliente, sull'incontro tra due o più persone, sulla fiducia reciproca». Da vecchi buoni «venditori».

