

AGENTI IN ASSEMBLEA

Nelle giornate del 4 e 5 febbraio a Rimini presso l'Hotel Sporting, gli agenti dei Consorzi Agrari, riuniti nella loro annuale assemblea, si sono confrontati sui punti di maggiore interesse per la categoria.

Vivace incontro con gli amministratori di C.A.I. e di Eurocap. Interessante approfondimento professionale con Unimer. Solo virtuale, ma tuttavia interessante la presenza di Semetica

Approfondito esame del testo aggiornato dell'Accordo Economico Collettivo, la cui firma è prevista nei prossimi giorni.

Rinnovate le cariche sociali.

LA PRIMA PARTE: IL CONTATTO CON MANDANTI E FORNITORI

Numerosa, qualificata ed attenta la partecipazione all'annuale incontro degli agenti dei Consorzi Agrari che si riconoscono, attraverso i propri sindacati provinciali, in ANSACAP.

L'assemblea si è svolta in due mezze giornate: il pomeriggio di sabato 4 febbraio è stato dedicato all'incontro con le mandanti e con fornitori qualificati.

I presenti hanno ascoltato la relazione programmatica dell'amministratore delegato di Consorzi Agrari d'Italia, dott. Gianluca Lelli, il quale ha illustrato i progetti di sviluppo della società, orientata alla specializzazione merceologica.

Da subito sarà costituito il polo sementiero, facente capo a S.I.S., azienda primaria nel settore, sulla quale saranno concentrate tutte le attività di commercializzazione.

L'azienda affronta giornalmente difficoltà di mercato e finanziarie, ma questo non toglie la volontà e la determinazione di realizzare un tessuto ben organizzato, attraverso un organigramma capace di valorizzare le competenze delle persone, con l'obiettivo di essere presenti nelle campagne a fianco degli agricoltori, a cui l'azienda deve offrire non solo merci, ma, soprattutto servizi adeguati.

L'importanza della rete di vendita, formata dagli agenti, con e senza deposito, messa in evidenza dal dott. Lelli, è stata ribadita nel successivo intervento dell'Amministratore Delegato di Eurocap Petroli, Dott. Paolo Cavallotti, il quale ha illustrato, con ampia documentazione, le peculiari caratteristiche del mercato dei prodotti petroliferi.

Eurocap si impone in questo mondo con il massimo di serietà e professionalità, per distinguersi dagli operatori non corretti.

Su questa linea, l'azienda si è sempre fondata e su queste basi organizza la propria espansione, fatta di piccoli, ma ben determinati, passi per acquisire fasce sempre maggiori di mercato.

Del massimo interesse il successivo intervento, squisitamente tecnico, di Unimer, i cui responsabili hanno illustrato le necessità culturali per conseguire sul campo la migliore resa, in modo da consentire il giusto reddito per l'agricoltore, attraverso produzioni non solo abbondanti, ma, soprattutto, di qualità e con caratteristiche organolettiche di livello, come il mercato richiede in misura sempre maggiore

LA SECONDA PARTE: ILLUSTRAZIONE DELL'ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO

La ripresa di domenica 5 febbraio si è aperta con una breve relazione del Presidente Daniele Graziani, il quale ha annunciato con soddisfazione il raggiungimento, da pochi giorni, dell'intesa per la sottoscrizione del nuovo testo dell'accordo economico collettivo.

Il documento, per motivi tecnici, non è ancora firmato, ma esiste un accordo certo fra le parti, per cui la sottoscrizione, prevista nel giro di pochi giorni, sarà una pura formalità.

A tutti i partecipanti è stato fornito un libretto con il nuovo testo dell'accordo, con la sovraimpressione "BOZZA" perché solo la sottoscrizione delle parti lo renderà definitivo.

L'obiettivo è stato raggiunto dopo ben sette anni di discussioni.

Non parliamo dei tempi, ma dei risultati raggiunti, grazie ad una approfondita disamina dei problemi ed alla buona volontà nella ricerca di soluzioni corrette da parte dei contraenti ANSACAP ed ASSOCAP.

Motivo di grande soddisfazione, ha sottolineato Graziani, è il rinnovo della copertura assicurativa prevista dall'accordo e da anni stipulata attraverso confronti ed accordi fra le due parti, talvolta con molto ritardo rispetto alla naturale scadenza annuale del 31 dicembre.

Le condizioni di polizza sono state, questa volta, stabilite tempestivamente e, come previsto nell'accordo, ogni agente ha diritto di avere dal consorzio copia della polizza.

Per un esame del testo dell'accordo, il Presidente ha passato la parola al segretario Paolo Zangarini, il quale ha esordito osservando che la lettura dell'Accordo Economico Collettivo può risultare non facile, in particolare nel confronto fra le varie versioni del documento, caratterizzate da differenze piccole, ma, talvolta, significative.

L'occhio si deve soffermare sui punti caratterizzanti dell'accordo, il cui scopo è di garantire un quadro corretto ed organico delle regole cui debbono attenersi le parti.

Possiamo dire che questo testo dell'accordo si distacca in maniera importante da quelli precedenti, perché, grazie ad un lungo ed attento dibattito, si sono raggiunti risultati di chiarezza, laddove per molti anni si erano mantenute frasi ambigue, per consentire comportamenti non propriamente corretti da parte di talune amministrazioni consortili.

Il tema è, apparentemente, semplice, ma, per capirlo, è necessario partire dall'origine del contratto: il rapporto sul quale prevalentemente ci soffermiamo è quello di agenzia, con rappresentanza e con deposito. Con un solo contratto il Consorzio affida all'agente una molteplicità di incarichi: promuovere le vendite (agenzia), concluderle (rappresentanza) di custodire le merci (deposito) e di consegnarle ai clienti (facchinaggi e trasporti).

Talvolta sono affidati anche incarichi di deposito per la raccolta di cereali od altri generi, oppure incarichi di sub agenzia assicurativa. Queste attività sono espressamente escluse dalla disciplina collettiva e debbono essere regolamentate con appositi contratti.

Secondo le norme di legge, tutti i compensi riferiti ai molteplici incarichi affidati, sono da intendersi come remunerazione dell'unico contratto – genericamente chiamate "provvigioni" - e sono trattate nel medesimo modo, sia dal punto di vista fiscale (ritenuta d'acconto), sia da quello previdenziale (contributi ENASARCO), sia per il calcolo delle indennità per la risoluzione del rapporto.

Se per le vendite è riconosciuto un compenso in misura percentuale sul valore del venduto, per le attività di facchinaggio e di trasporto in azienda, saranno previsti compensi da commisurare alla quantità e qualità del prodotto movimentato.

Questi compensi, in considerazione della dinamica dei costi energetici e di lavoro dipendente, saranno oggetto di una apposita trattativa fra il sindacato e la direzione, da aggiornare, di regola, annualmente (art. 16 dell'A.E.C.)

Sulla base del concetto di fondo appena illustrato, sono fondate le importanti precisazioni contenute negli articoli 20 e 21 dell'accordo.

E' stato finalmente eliminato l'ambiguo richiamo al "rimborso spese di deposito", utilizzato per anni da alcuni per confondere fra remunerazione per un incarico affidato e rimborso spese.

Si tratta di termini il cui significato è, intuitivamente e sotto ogni profilo, del tutto diverso.

Per raggiungere questo obiettivo di chiarezza abbiamo sviluppato molte argomentazioni ed abbiamo avuto il conforto anche di una ordinanza della Suprema Corte di Cassazione, nella quale sono riportati i medesimi concetti.

Nel nostro accordo è affermata la possibilità di ottenere il riconoscimento dell'indennità suppletiva di clientela per le società di persone che si estinguono a seguito dell'uscita di uno o più soci per raggiunti limiti di età, invalidità o decesso.

La norma, già presente fin dall'accordo del 3 aprile 2009, era scritta con formulazione non chiara, per cui, fin da allora, ha determinato dibattiti ed incomprensioni.

Si poteva intendere che la liquidazione dell'indennità, nell'ipotesi di scioglimento della società per invalidità, vecchiaia o morte di un socio, sarebbe spettata solamente per la quota del socio receduto.

L'interpretazione, assumendo il testo alla lettera, era legittima, ma era altresì chiaro che si trattava di una soluzione tecnicamente sbagliata, per cui era necessaria una riscrittura in forma conforme alle norme in materia.

In caso di società di persone, l'agente è la società – e non i singoli soci – e l'indennità, alla fine del rapporto, se spetta, va pagata all'agente, quindi alla società, la quale ha il compito di indicarla nella propria dichiarazione dei redditi ed assegnarla pro-quota ai soci.

Se viene pagata solo la metà del socio recedente, la società dovrà dare ad ogni socio il 25%... ma che destino avrà l'altro 50%?

Si sono viste le soluzioni più fantasiose e di queste si è discusso fino allo sfinimento, ma è prevalso il senso del diritto: il nuovo testo è privo di ambiguità e la norma, contenuta nel terzo comma dell'art. 21, è ora allineata ai principi di legge e di buon senso.

E' stato regolamentato il patto di non concorrenza postcontrattuale, definendo l'ammontare dell'indennità che il consorzio dovrà corrispondere all'agente, qualora richieda l'impegno della non concorrenza, per tutta la durata del patto.

E' appena il caso di ricordare che l'eventuale patto di non concorrenza postcontrattuale deve essere richiesto espressamente dalla mandante, deve riguardare la stessa zona, gli stessi clienti ed i medesimi prodotti e non può superare la durata di due anni dalla cessazione del rapporto.

Dopo la relazione sui punti più qualificanti si è aperto un vivace dibattito, con quesiti su tutti gli aspetti contrattuali e sulle potenziali evoluzioni, alla luce anche dei probabili sviluppi futuri dei rapporti, con la nascita di poli specialistici nei vari settori di attività.

In questo momento, ricco di novità, ha concluso il Presidente, è importante il collegamento fra i sindacati provinciali e la segreteria nazionale, per evitare di sottoscrivere contratti non coerenti con la disciplina collettiva.

Se abbiamo raggiunto un obiettivo con molto impegno, ora tocca a tutti farlo rispettare.

LA TERZA PARTE: RINNOVO DELLE CARICHE SOCIALI

I Presidenti o delegati dei sindacati provinciali hanno nominato le cariche sociali, cui è affidato il compito di gestire l'A.N.S.A.C.A.P. per il triennio 2023 -2025.

Su richiesta unanime, i delegati hanno eletto per acclamazione alla carica di Presidente, confermando l'uscente DANIELE GRAZIANI di Bologna.

Le elezioni dei membri di giunta sono state affidate alle schede, che, estratte dall'urna, hanno rivelato i seguenti risultati:

16 voti per Marco Ricci (Forlì)

15 voti per Domenico Servidori (Ravenna) e Luca Pozzi (Piacenza)

13 voti per Pierluigi Cavallari (Ancona)

12 voti per Antonio Palatella (Foggia)

9 voti per Igor Bertazzoni (Mantova)

7 voti per Jhonny Frigo (Vicenza), Domenico Rossi (Verona) e Valter Mariotti (Perugia)

6 voti Michele Prospero (Grosseto)

5 voti per Gino Libertini (Siena)

4 voti Valerio Franco (Vercelli)

1 voto Matteo Vettorato (Rovigo)

Voti dispersi e nulli 3

Sono quindi membri effettivi della Giunta esecutiva i primi sei eletti: Marco Ricci, Domenico Servidori, Luca Pozzi, Pierluigi Cavallari, Antonio Palatella ed Igor Bertazzoni.

I primi tre (Jhonny Frigo, Domenico Rossi e Valter Mariotti) non eletti costituiranno il collegio di probiviri e revisori dei conti.

Nella prima riunione la Giunta nominerà due Vice-presidenti ed affiderà gli incarichi ritenuti opportuni per un dinamico sviluppo dell'associazione.

Il Presidente riconfermato ha apertamente proposto di convocare nella riunione di Giunta tutti coloro che hanno ottenuto voti, perché la forza dell'A.N.S.A.C.A.P. sta nello scambio di idee fra soggetti provenienti da zone ed esperienze diverse.