

Rendicontazione quotidiana e mappatura della concorrenza

di La Redazione (info@federagenti.org)

<https://www.federagenti.org/notizie/rendicontazione-quotidiana-e-mappatura-della-concorrenza-7291>

Recentemente un agente plurimandatario che opera nel settore dell'edilizia, venuto in sede per un problema di estratti conto incompleti inviati da un'azienda, ha sollevato nel corso dell'incontro una diversa questione, di tutt'altra natura che si stava delineando con altra azienda, che rappresenta una parte importante del suo fatturato provvigionale e con la quale pertanto vorrebbe evitare di entrare in contrasto. Ecco la questione che secondo me merita di essere condivisa ed esaminata. La mandante è intenzionata a fornire, dal prossimo mese di settembre a tutti gli agenti un tablet con un software preinstallato nel quale compilare quotidianamente delle schede relative alle visite effettuate alla clientela ed in cui inserire, ovviamente oltre agli ordini raccolti, anche tutte le altre informazioni che, e qui cito testualmente quanto riportato nella comunicazione che ci ha esibito l'agente, "possono essere potenzialmente utili all'azienda per profilare correttamente tutte le esigenze del cliente". In forza di tale previsione, per esempio, nel software dovrebbero essere inserite anche informazioni in merito ai prodotti di altre aziende eventualmente presenti presso il cantiere e/o il punto vendita del cliente nonché i dati relativi alla durata della visita ed ai nominativi di eventuali incaricati del cliente che hanno preso parte attiva all'incontro specificando il loro ruolo all'interno dell'azienda.

A questo punto l'agente mi chiede se il controllo della Mandante non rischi di diventare troppo capillare e quasi assoluto, anche in considerazione della possibilità dell'azienda di geolocalizzare la posizione del device. Inoltre presso il cliente potrebbero esservi prodotti di altre aziende rappresentate, nel rispetto dei limiti di esclusiva, dall'agente stesso e l'informazione fornita alla mandante potrebbe essere "dannosa" per l'altra mandante. Insomma il dubbio che emerge con forza è se l'agente sia realmente tenuto a rendicontare quotidianamente la Mandante secondo le modalità sopra descritte o se ciò non configuri un annullamento di fatto della sua autonomia organizzativa, se non, peggio ancora, un possibile comportamento contrario a correttezza nei confronti di altre aziende dallo stesso rappresentate.

La questione che l'agente ha sollevato è, secondo me, di fondamentale importanza e tocca tre profili giuridici distinti ma interconnessi: l'autonomia contrattuale dell'agente, la tutela del plurimandato e la normativa sulla protezione dei dati personali (GDPR).

La richiesta della Mandante, così come formulata, potrebbe presentare profili di illegittimità e quindi cerchiamo di capire come l'agente possa tutelarsi.

Il contratto di agenzia (art. 1742 c.c.) si fonda sull'**autonomia organizzativa** dell'agente, il quale assume su di sé il rischio d'impresa. Sebbene l'agente debba collaborare con la mandante e fornire informazioni sull'andamento del mercato (come previsto dagli Accordi Economici Collettivi), tale obbligo non può spingersi fino a una rendicontazione quotidiana e millimetrica (es. durata della singola visita, orari, tragitti). Un controllo così pervasivo e quotidiano azzerava la sua autonomia e potrebbe portare a trasformare, di fatto, il rapporto agenziale in un rapporto di lavoro subordinato. Pertanto l'azienda imponendo questi standard operativi potrebbe rischiare cause di riqualificazione del rapporto di lavoro.

Essendo poi l'agente **plurimandatario**, la richiesta della Mandante è ancora più critica:

Se il tablet monitora la sua posizione durante tutta la giornata, la Mandante "A" verrebbe a conoscenza di quando, quanto e dove l'agente sta lavorando per le Mandanti "B" e "C" ledendo anche in questo caso la sua autonomia e libertà commerciale. La richiesta di mappare i prodotti di altre aziende presenti nei cantieri/punti vendita non solo esorbita dai compiti dell'agente, ma rischia di fargli violare i **doveri di riservatezza** che lo stesso ha in essere con le *altre* aziende. Insomma il compito dell'agente è quello di promuovere contratti e non deve trasformarsi in un "informatore industriale" a danno di terzi.

È poi un errore pensare che, non essendo un lavoratore dipendente, l'agente non sia tutelato dai controlli a distanza. Sebbene l'art. 4 dello Statuto dei Lavoratori nasca per i dipendenti, il **Garante per la Protezione dei Dati Personali** e il **GDPR (Regolamento UE 2016/679)** tutelano qualsiasi persona fisica nel contesto lavorativo. L'azione della mandante quindi rischia di violare i principi cardine del GDPR:

- **Principio di Minimizzazione e Proporzionalità (Art. 5 GDPR):** I dati raccolti devono essere "adeguati, pertinenti e limitati a quanto necessario". Raccogliere la durata della visita, i nomi di tutti i presenti e tracciare la posizione geografica di un autonomo è palesemente **sproporzionato**.
- **Mananza di Base Giuridica:** La dicitura "informazioni potenzialmente utili per profilare" è generica e illegittima. Per raccogliere dati personali di terzi (i nominativi degli incaricati del cliente partecipanti all'incontro), l'azienda dovrebbe peraltro somministrare a questi ultimi un'apposita informativa privacy e, spesso, raccoglierne il consenso. Lei non può essere obbligato a compiere un trattamento dati illecito per conto dell'azienda.

Come ci si deve comportare? L'agente **non deve accettare passivamente** questa modalità di controllo. Il consiglio è di rispondere alla comunicazione della Mandante (preferibilmente per iscritto, meglio se supportato da un sindacato o da un legale) evidenziando quanto segue:

1. **Rifiuto della geolocalizzazione fissa:** Chiedere formalmente che la funzione GPS possa essere disattivata totalmente durante lo svolgimento dell'attività per le altre mandanti e durante il tempo libero.
2. **Limitazione della profilazione:** Specificare che non verranno inseriti dati personali di terzi (nomi dei dipendenti del cliente) in assenza di idonea procedura privacy predisposta dall'azienda, né informazioni coperte da segreto commerciale relative ad altre mandanti.
3. **Rimodulazione della rendicontazione:** Offrire la disponibilità a compilare report sull'esito dei mandati e sugli ordini (anche settimanalmente), rifiutando la tracciatura della "durata" delle visite o l'obbligo di invio quotidiano in tempo reale.