

Il rapporto di lavoro degli agenti e dei rappresentanti di commercio: disciplina

di Anna Rita Caruso

Definizione di agente e rappresentante di commercio, la questione dell'iscrizione al ruolo e al registro imprese in relazione con la possibilità di ottenere benefici fiscali

La direttiva n. 86/653/CEE definisce “agente” la persona che, in qualità di intermediario indipendente, è incaricata di trattare per altro soggetto, detto “preponente”, la vendita o l’acquisto di merci, ovvero di trattare e concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente. Secondo la legge n. 204 del 1985: “agente” è colui che viene incaricato da una o più imprese di *promuovere* la conclusione di contratti mentre “rappresentante” è colui che viene incaricato da una o più imprese di *concludere* contratti.

L’attività degli agenti, siano essi persone fisiche o giuridiche ⁽¹⁾, e dei rappresentanti è di tipo parasubordinato perché autonoma ⁽²⁾ ma garantita allo stesso tempo, in particolare, nel contratto di agenzia *ex* articolo 1742 c.c., l’agente si impegna a *promuovere* nei confronti del preponente la conclusione di contratti in una determinata zona in cambio di retribuzione. Qualora l’agente *ex* articolo 1752 c.c. *concluda* il contratto con spendita del nome del preponente e non si limita solo alla mera promozione, allora si parla di rappresentante.

Il rapporto di agenzia è autonomo ⁽³⁾, ma tipico perché nasce da contratto che può essere a tempo determinato o indeterminato con assegnazione ad una determinata zona e diritto di esclusiva reciproco, salvo patto contrario ⁽⁴⁾.

Per esercitare l’attività di agente ⁽⁵⁾ e rappresentante si deve presentare domanda di iscrizione al ruolo presso la Camera di Commercio, anche se l’attività esercitata senza iscrizione, come vedremo di seguito, è comunque tutelata.

L’accordo Economico Collettivo del 2002 per la disciplina del rapporto di agenzia stabilisce che è agente chi è incaricato di promuovere la conclusione di contratti mentre è rappresentante chi è incaricato da una o più ditte di concludere contratti in nome delle medesime ed in una determinata zona. Si riprende, quindi, la medesima definizione già vista nella legge n. 204 del 1985, ribadendo la caratteristica distintiva che circonda e caratterizza la figura dell’agente rispetto al rappresentante.

L’agente, o rappresentante, esercita la sua attività in forma autonoma ed indipendente, nell’osservanza delle istruzioni impartite dal preponente ai sensi dell’articolo 1746 c.c. senza obblighi di orario e di itinerari predeterminati. Le istruzioni di cui all’articolo 1746 c.c. devono tener conto dell’autonomia dell’agente che è tenuto ad informare il mandante

sulla situazione del mercato, ma non è tenuto a relazioni con periodicità prefissata sulla esecuzione della sua attività.

L'agente ⁽⁶⁾ è quindi solitamente un lavoratore autonomo che ha la possibilità di autogestirsi in funzione del territorio e della clientela, non solo, ma può altresì avvalersi di personali metodologie per l'ottimizzazione dell'attività e il suo grado di autonomia può variare in relazione al tipo di contratto che lo stesso stipula con l'azienda mandataria.

Egli si serve, oltre che delle tecnologie informatiche, di un mezzo di trasporto, fornito talvolta dall'azienda oppure di un mezzo proprio, il fatto che il mezzo sia proprio è una caratteristica che attiene all'autonomia della figura, ma detta clausola deve poi essere esplicitata espressamente nel contratto. Il trattamento economico è altamente variabile, in base alla produzione e al tipo di accordo convenuto tra preponente ed agente.

L'agente, come il rappresentante, svolge un'attività di mediazione, recepisce gli ordini, riscuote crediti e talvolta si occupa della consegna della merce; si occupa altresì della ricerca del committente e della definizione del contratto, collabora con il produttore per lo studio delle tendenze evolutive del mercato. Le caratteristiche e le competenze dell'agente possono variare a seconda delle tipologie merceologiche del settore in cui opera.

Si distinguono poi gli agenti o rappresentanti con deposito o meno. L'agente con deposito o rappresentante con deposito, in verità, rivela l'esistenza di due rapporti fra le stesse parti, ma concettualmente distinti. Se per il rapporto di agenzia discende dagli articoli 1742 ss. c.c., per il rapporto di deposito occorre far riferimento agli articoli dal 1766 al 1797 c.c. L'articolo 1766 c.c. prevede che: «Il deposito è il contratto col quale una parte riceve dall'altra una cosa mobile con l'obbligo di custodirla e di restituirla in natura». L'ipotesi di consegna nei confronti di soggetto diverso dal depositante è prevista dal comma 1 dell'articolo 1777 c.c., rubricato, appunto, *Persona a cui deve essere restituita la cosa*. Può esserci la restituzione al mandante, ma questo fatto è di natura patologica, perché la prassi prevede la consegna della merce al cliente e non al preponente. La consegna dei beni a terzi, quindi nel caso specifico all'agente con deposito, deve risultare dal libro giornale o da altro libro tenuto a norma del codice civile o da apposito registro tenuto in conformità all'articolo 39 del d.P.R. n. 633/1972.

La rappresentanza con deposito deve risultare da atto pubblico, scrittura privata registrata o da lettera annotata in apposito registro, in data anteriore a quella in cui è avvenuto il passaggio dei beni. Fra le varie formule indicate, la più pratica è data dalla lettera-contratto, da perfezionare in anticipo rispetto al primo movimento di merce.

In sintesi per mettersi in regola con il Fisco, l'agente, come tutti gli altri lavoratori autonomi, deve chiedere partita Iva e far vidimare i libri contabili presso gli uffici competenti. A questo punto è possibile farsi rilasciare un regolare mandato di agenzia da una qualsiasi azienda che opera in uno dei settori o sottosettori merceologici presenti sul mercato.

Due i tipi di contratto in uso: monomandatario e plurimandatario, a seconda che l'agente sia o meno legato a più imprese operanti nel mercato, in realtà oltre il 70 per cento degli agenti di commercio italiani lavora con contratti plurimandatari, proprio per non vincolarsi ad alcuna azienda e poter ottenere maggiori profitti collaborando con più mandanti. Nella domanda di iscrizione al ruolo, oltre ai dati anagrafici, l'interessato deve dichiarare di: 1) essere cittadino italiano o di altro Stato della CEE o cittadino extra comunitario residente nello Stato italiano; 2) non svolgere attività di dipendente da persone, associazioni, enti pubblici o privati; 3) non essere iscritto al Ruolo degli agenti d'affari in mediazione; 4) possedere alternativamente uno dei seguenti requisiti professionali: aver superato con esito positivo l'apposito corso professionale, aver conseguito il diploma di scuola secondaria di secondo grado ad indirizzo commerciale, o la laurea in materie commerciali e giuridiche; 5) aver prestato la propria opera per almeno un biennio negli ultimi cinque come venditore piazzista o dipendente addetto alle vendite; 6) essere iscritto o essere stato iscritto nel Ruolo agenti e rappresentanti.

L'attività di agente è disciplinata, come noto, dalla legge n. 204 del 1985 e s.m.i, la disciplina si applica sia gli agenti (sforniti del potere di rappresentanza) che ai rappresentanti (dotati di tale potere e quindi abilitati anche alla conclusione dei contratti direttamente in nome e per conto del preponente). La stessa legge istituisce un ruolo degli agenti e dei rappresentanti nel quale è obbligatoria l'iscrizione per coloro che intendano svolgere tale professione. A fronte di tale obbligo dottrina e giurisprudenza ricollegano la nullità del contratto di agenzia nei confronti di coloro i quali non siano iscritti a ruolo,

anche se come vedremo nel seguito della trattazione, è comunque tutelato anche il rappresentante non iscritto in albo.

Per quanto attiene al problema dell'incompatibilità, l'agente e/o il rappresentante non può svolgere contemporaneamente un'altra attività per cui è necessaria l'iscrizione al ruolo dei mediatori, inoltre non può svolgere altra attività alle dipendenze di persone, associazioni od enti pubblici e privati. Sono parimenti sanzionati i soggetti mandanti che stipulano un contratto di agenzia con persona non iscritta al ruolo.

Non sono soggetti all'iscrizione al ruolo: agenti e rappresentanti in Italia che esercitano l'attività solo all'estero anche se con mandati di una ditta italiana; agenti di assicurazione; agenti immobiliari; agenzie di pubblicità ⁽⁷⁾; le agenzie di viaggi; l'agente di un artista o comunque di un soggetto che non è imprenditore; i procacciatori d'affari; gli agenti marittimi.

L'articolo 7 della legge n. 204 del 1985 prevede la possibilità di cancellazione dell'agente/rappresentante dal ruolo nei casi di: specifica richiesta del soggetto interessato; interdizione o inabilitazione; qualora venga a mancare uno dei requisiti sostanziali per l'iscrizione; in caso di incompatibilità. La commissione una volta sentito l'interessato provvede alla cancellazione del ruolo e a darne comunicazione allo stesso entro 15 giorni. All'agente e/o rappresentante è data la possibilità di ricorrere contro la decisione della commissione entro 30 giorni dalla notifica della comunicazione; il ricorso va presentato alla Commissione Centrale istituita presso il Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato.

Anche se non iscritto al ruolo di cui alla legge n. 204 del 1985, l'agente deve comunque provvedere all'iscrizione nel Registro imprese, si pensi a quanto prescritto dalla determinazione n. 1 del 2008 del Conservatore: «Iscrizione nel Registro imprese dell'Agente-libero senza l'iscrizione al relativo Ruolo». Tuttavia occorre ricordare in questa sede che il *Ruolo Agenti e Rappresentanti presso le Camere di Commercio non è stato abolito*: la sua funzione è quella di garantire la capacità professionale e la moralità degli iscritti, ai sensi della legge n. 204 del 1985. Nel caso specifico, la giustificazione del Ruolo deriva dalla necessità di verificare la sussistenza di determinati requisiti e soprattutto di evitare ogni forma di abusivismo.

Per capire come mai non è più necessaria l'iscrizio-

ne a ruolo, occorre ricordare che la Corte di Giustizia europea ha stabilito che la *direttiva del Consiglio del 18 dicembre 1986, n. 86/653/CEE*, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, *osta con una normativa nazionale che subordini la validità di un contratto di agenzia all'iscrizione dell'agente in un apposito Albo o Ruolo*.

Secondo la direttiva n. 86/653/CEE perché taluno possa essere considerato "agente commerciale" e possa quindi godere della tutela garantita, basta che siano soddisfatte le seguenti condizioni, a) la qualità di intermediario indipendente; b) il carattere permanente del rapporto contrattuale; c) l'esercizio, in nome e per conto del preponente, di un'attività che può consistere sia nella sola intermediazione sia nella conclusione di vendita o di acquisti. *La direttiva non prevede l'iscrizione in un Ruolo o Albo, istituito come condizione perché l'interessato possa godere della tutela contemplata dalle disposizioni stessa. La direttiva ha lasciato libero lo Stato membro di decidere se istituirlo o meno. Secondo la direttiva, infatti, per l'esercizio legittimo dell'attività di agente di commercio è sufficiente il contratto redatto nella forma scritta.*

I contenuti della direttiva n. 86/653/CEE sono stati recepiti con due decreti: con il decreto legislativo 10 settembre 1991, n. 303, e con il decreto legislativo 15 febbraio 1999, n. 65.

Successivamente la Corte di Giustizia europea, con tre sentenze datate 30 aprile 1998, 13 luglio 2000 e 6 marzo 2003, ha sancito l'assoluta incompatibilità, in particolare degli articoli 2 e 9, della legge n. 204 del 1985 sul ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio, in quanto in contrasto con la direttiva n. 86/653, sugli agenti di commercio indipendenti.

Gli Stati membri non possono imporre alcun'altra condizione, dunque l'iscrizione nel Ruolo non può essere obbligatoria e condizione di validità del contratto. La Corte di Giustizia europea ha in sostanza ⁽⁸⁾ valutato la legge italiana incompatibile con la legislazione comunitaria nel punto in cui la nostra normativa subordina la validità di un contratto di agenzia all'appartenenza ad un Ruolo.

Secondo alcuni giudici di merito la direttiva in questione ha un'efficacia diretta nell'ordinamento giuridico italiano, per cui la legge n. 204 del 1985 va disapplicata e pertanto, gli aspiranti agenti di commercio, in possesso di un mandato di agenzia, devono solo iscriversi al Registro delle imprese secondo quanto prescritto dalla determinazione n.1

del 2008 del Conservatore anche se non iscritti nel Ruolo ⁽⁹⁾.

La Fondazione Enasarco ha ormai da tempo avviato una certa disapplicazione di parte della legge n. 204 del 1985 assicurando, con il regolamento approvato nel febbraio 2002, le prestazioni previdenziali anche agli agenti non iscritti nel Ruolo (ad es. procacciatori d'affari, promotori finanziari, ecc.).

In sintesi quindi l'iscrizione dell'agente o del legale rappresentante della società a ruolo presso la Camera di Commercio non costituisce requisito di validità del contratto di agenzia ⁽¹⁰⁾, né la mancata iscrizione può far venire meno la tutela prevista a favore dell'agente ⁽¹¹⁾.

All'articolo 11, commi 2 e 4, del decreto legge 4 luglio 2006, n. 223 ⁽¹²⁾, si statuisce la soppressione: a) delle commissioni provinciali ⁽¹³⁾ presso le Camere di Commercio per l'iscrizione al ruolo degli agenti di affari in mediazione ⁽¹⁴⁾ e al ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio ⁽¹⁵⁾; b) delle commissioni centrali presso il Ministero dello sviluppo economico per l'esame dei ricorsi da parte degli agenti di affari in mediazione ⁽¹⁶⁾ e degli agenti di commercio ⁽¹⁷⁾. A decorrere dal 4 luglio 2006, le relative funzioni dovranno essere svolte, rispettivamente, dalle Camere di Commercio e dal Ministero dello sviluppo economico, nelle figure del Dirigente del settore e del responsabile del procedimento.

Fondamentale resta invece l'iscrizione al Registro delle imprese degli agenti entro 30 giorni dalla data di effettivo inizio dell'attività. Alla denuncia di iscrizione dovrà essere allegato o l'originale o una copia autentica del mandato di agenzia o della lettera di incarico. Ottenuta l'iscrizione nel Registro delle imprese, l'interessato dovrà provvedere alla iscrizione alla Gestione dei contributi degli esercenti attività commerciali, presso l'Inps competente per territorio.

A sostegno dell'attuale vigenza del Ruolo Agenti/Rappresentanti presso la Camera di commercio di molte città, fra cui Torino, con sentenza del 6 marzo 2003, la Corte di Giustizia europea ha dichiarato che la direttiva n. 86/653/CEE deve essere interpretata nel senso che essa non è incompatibile con quelle normative degli Stati membri che subordinano l'iscrizione degli agenti/rappresentanti all'iscrizione in apposito albo o registro, se la mancanza di quest'ultima non pregiudica la validità del contratto di agenzia concluso dall'agente con il suo preponente. *La sostanza è che alcune città possono*

decidere di continuare a mantenere un albo agenti, purché la mancata iscrizione non precluda la validità del loro operato.

Tuttavia chi non è iscritto nel Ruolo, in talune Camere di Commercio, non può iscriversi come agente nel Registro delle Imprese e quindi ciò significa che implicitamente l'iscrizione a ruolo, uscita ufficialmente dalla porta, come si suol dire, rientra dalla finestra e torna quindi ad essere di fatto obbligatoria, in tal senso si auspica un intervento del legislatore che potrà sbloccare questa situazione e rendere omogenea l'applicazione delle norme nelle diverse camere di commercio territoriali.

L'Agenzia delle Entrate ⁽¹⁸⁾ ha messo in pratica la scelta di riservare le agevolazioni fiscali solo agli agenti che indicano nel Modello Unico il numero di iscrizione al ruolo. Le Entrate hanno quindi accolto quella che era una richiesta da tempo avanzata dalla Fnaarc ⁽¹⁹⁾, per quanto attiene al capitolo auto, ad esempio, è data la possibilità di dedurre l'80 per cento di tutti i costi di acquisto, benzina e manutenzione. L'Agenzia, infatti, aveva già da tempo chiarito questa distinzione già con la risoluzione 13 febbraio 2003, n. 34/E, nella quale si precisava come venissero legittimati ad utilizzare la fiscalità specifica degli agenti solo i soggetti che avessero ottenuto l'iscrizione al ruolo a seguito della verifica di specifici requisiti.

In ogni caso occorre ribadire che, anche se l'iscrizione al registro degli agenti non è più obbligatoria, alla fine in talune camere di commercio solo gli iscritti possono poi iscriversi anche al registro imprese e comunque sempre e solo gli iscritti al registro agenti possono usufruire dei benefici fiscali.

Distinzione della figura dell'agente/rappresentante rispetto a figure affini

Per quanto attiene alla distinzione rispetto a figure analoghe, l'agente si distingue dal *mediatore* ⁽²⁰⁾ perché quest'ultimo mette in relazione *occasionalmente* una parte e non è legato al preponente da alcun contratto, ma riceve compenso da entrambe le parti contraenti ⁽²¹⁾, dal momento che la conclusione dell'affare è comunque sempre ed in ogni caso a lui riconducibile ⁽²²⁾. Si tratta dunque di un soggetto che pone in relazione due o più parti per la conclusione di un affare unico ed individuabile senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di

collaborazione, dipendenza o rappresentanza. Ha diritto a percepire la provvigione da ciascuna delle parti e al rimborso delle spese anche se non si è verificata la conclusione del contratto, dal momento che egli si limita a far incontrare le parti (articolo 1755, 1756 c.c.).

L'agente si differenzia altresì dal *procacciatore di affari* ⁽²³⁾ in quanto quest'ultimo non è legato da alcun contratto formalizzato rispetto al preponente ⁽²⁴⁾, ma la sua collaborazione è discontinua e di carattere meramente occasionale ⁽²⁵⁾, a seguito cioè di accordi contingenti ⁽²⁶⁾. Per brevi periodi la collaborazione del procacciatore può presentare la continuità di fatto ⁽²⁷⁾ ma in ogni caso senza vincoli di fedeltà ⁽²⁸⁾ e con una predeterminazione della sfera territoriale d'azione ⁽²⁹⁾. In sintesi quindi il procacciatore si differenzia dall'agente o rappresentante giacché non è vincolato dalla esclusività, non ha una zona specifica e non ha stabilità di incarico.

La figura dell'agente diverge poi da quella del *commesso viaggiatore* ⁽³⁰⁾ e del *piazzista* perché questi ultimi sono lavoratori *subordinati* ai quali non si applicano i limiti di orario, ma, mentre il primo è legato da un rapporto esclusivo con il proprio datore, il piazzista può essere autorizzato dal datore a lavorare con più ditte.

L'agente si distingue anche dal *commissionario ex* articolo 1731 c.c. che invece conclude contratti in nome proprio, ma nell'interesse del committente e si differenzia altresì dal *concessionario* che rivende beni in nome e per conto proprio senza che vi sia possibilità di risalire al produttore. Il commissionario è dunque un soggetto che, dietro mandato, acquista o vende beni per conto del committente e in nome proprio (articolo 1731 c.c.). Questi non è vincolato da obbligo di esclusiva, non ha una zona definita e non ha un incarico stabile, può inoltre concedere dilazioni di pagamento.

Per quanto attiene alla figura dell'*informatore e diffusore del farmaco*, si tratta di una figura assai frequente nella promozione di prodotti medicinali, la quale, qualora svolga l'attività in regime di autonomia e non sia legata da un rapporto di subordinazione, può essere assimilata alla figura dell'agente di commercio.

Per quanto riguarda la differenza fra agente di commercio e *agente di assicurazione*, questi ultimi sono soggetti dotati di un proprio Albo e di una propria disciplina normativa, anche se sono applicabili, ai sensi dell'articolo 1753 c.c., le disposizioni

relative al contratto di agenzia previste dal Capo X c.c., articoli 1742 ss. Gli agenti di assicurazione possono essere distinti in: 1) *agenti in economia*, i quali possono essere equiparati a lavoratori subordinati delle compagnie, assumendo la veste di institori o procuratori, prestano la propria attività presso sedi secondarie delle stesse, hanno poteri di rappresentanza e possono stipulare contratti di assicurazione; 2) *agenti a gestione libera*, i quali operano in virtù di un rapporto di agenzia; i rapporti tra gli stessi e la compagnia vengono regolati, in via principale, dagli accordi collettivi di categoria o dagli usi e, solo in via residuale, dalle norme del codice. Tali agenti sono tenuti all'iscrizione in apposito albo e svolgono, in aggiunta alla promozione degli affari, anche servizi ulteriori.

Quanto al *promotore finanziario*, tale figura è stata istituita con la legge n. 1 del 1991, mentre l'articolo 31 del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58, stabilisce che è promotore ⁽³¹⁾ la persona fisica che, in qualità di dipendente, agente o mandatario, esercita professionalmente l'attività di promozione e di collocamento presso il pubblico di strumenti finanziari e di servizi di investimento, in luogo diverso dalla sede, legale o secondaria, del soggetto abilitato per il quale opera, ad es. banca. L'attività di promotore finanziario deve essere svolta esclusivamente nell'interesse di un solo soggetto, in tal senso il promotore finanziario può essere definito monomandatario. È previsto che per potere esercitare l'attività di promotore finanziario occorre iscriversi, dopo aver superato il previsto esame, all'Albo unico nazionale dei promotori finanziari, istituito presso la Consob (Commissione Nazionale per le Società e la Borsa). Sotto il profilo fiscale l'attività di promotore finanziario è considerata come attività d'impresa e quindi è assoggettata alle norme fiscali che disciplinano il reddito d'impresa. In base a quanto disposto dal Ministero delle finanze nella risoluzione 11 novembre 1995, n. 267/E, alla categoria dei promotori finanziari si applicano per analogia le stesse regole applicabili agli agenti e rappresentanti di commercio. Riguardo l'aspetto previdenziale, essendo stato istituito l'Albo unico nazionale dei promotori finanziari, i promotori non si devono iscriversi al Ruolo degli Agenti e Rappresentanti di Commercio ed al relativo ente previdenziale (Enasarco), viceversa, essi si devono iscrivere presso la gestione Inps dei commercianti perché sono assimilati a questa categoria ai fini previdenziali ⁽³²⁾.

In sintesi quindi l'agente o rappresentante quale lavoratore autonomo con incarico formale da parte del preponente, diverge dalla figura del *commissionario* che non è legato da alcun rapporto di lavoro o rappresentanza con il preponente, diverge altresì dal *concessionario* che è commerciante in proprio e dal *mediatore* che è terzo non legato con alcuna delle parti, parimenti si differenzia dal *procacciatore di affari* che è collaboratore autonomo occasionale e dal *viaggiatore/piazzista* che sono invece lavoratori subordinati. Diverge parimenti da altre figure affini come il *promotore* ⁽³³⁾ di servizi finanziari, il *broker* ⁽³⁴⁾, l'*informatore scientifico* ⁽³⁵⁾ e l'*intermediario finanziario* perché la conclusione dei contratti per le figure testé menzionate può essere solo eventuale e non tipica dell'attività come per l'agente.

Natura del contratto e dinamica del rapporto

Ai sensi dell'articolo 1742 c.c. ognuna delle parti ha diritto di ottenere dall'altra una identica copia del contratto sottoscritta contenente in un unico documento: nome delle parti interessate ovvero preponente ed agente, prodotti oggetto del commercio, specificando se può esserci deposito a carico dell'agente, provvigione dovuta e modalità di erogazione, compensi, durata del contratto e relativa tipologia. L'instaurazione del rapporto di agenzia deve essere comunicata al CPI ⁽³⁶⁾ ma è escluso per gli agenti costituiti in società che si avvalgono di un'autonoma struttura imprenditoriale ⁽³⁷⁾.

Nel caso in cui l'agente proceda all'iscrizione nel registro degli agenti, possono verificarsi anche casi particolari, ad es.: 1) *Trasferimento ad altra provincia di soggetto iscritto*, in questo caso l'agente può presentare domanda di iscrizione nel registro della provincia interessata entro 90 giorni dal momento in cui ha stabilito la sua nuova residenza; 2) *Trasferimento da altra provincia di soggetto non iscritto a ruolo*, in questo caso la domanda deve essere protocollata e contestualmente sospesa, dando un congruo termine di 60 giorni, pari al tempo necessario all'imprenditore per ottenere l'iscrizione nel ruolo; 3) *Apertura unità locale*, in questo caso se viene denunciata l'apertura di una unità locale o aggiunta presso l'unità locale esistente sulla base del mandato già agli atti del R.I. dove ha sede l'impresa, non occorre allegare nuovamente copia del mandato; 4) *Sospensione dell'attività*, in tal caso

non occorre alcuna documentazione, neanche in caso di proroga di sospensione dell'attività; ogni singola comunicazione presentata nel R.I. o nel R.E.A., non potrà essere superiore all'anno.

Nel contratto di agenzia devono in sintesi essere indicati: l'assenza di subordinazione, la natura personale dell'incarico, la durata del rapporto ⁽³⁸⁾, l'oggetto dell'attività, la zona ⁽³⁹⁾, la misura dei compensi, l'individuazione del giudice competente nel caso in cui l'agente operi in forma societaria, in caso di rappresentanza l'autorizzazione a concludere gli affari in nome e per conto del preponente.

L'incarico deve risultare da atto scritto: la legge non prevede una forma particolare, normalmente viene conferito mediante la stipulazione di un mandato o, più semplicemente, con una lettera di incarico.

Il mandato è un contratto, pertanto deve essere sottoscritto sia dal mandante che dall'agente/rappresentante. La lettera di incarico è sottoscritta solo dal mandante e ad essa segue sempre la lettera di accettazione dell'agente/rappresentante; in questo caso il contratto viene concluso attraverso un vero e proprio scambio di corrispondenza fra le parti interessate. Nella pratica è più diffuso il contratto di mandato che prevede la presenza contestuale di entrambe le parti, in luogo della lettera di incarico che deve sempre e in ogni caso essere recepita e che offre per l'agente minori possibilità di negoziazione delle condizioni contrattuali perché la trattativa il più delle volte avviene per corrispondenza e si riduce all'adesione a lettere di incarico preparate su formulari standard e che prevedono l'adesione unilaterale delle condizioni contrattuali, c.d. modelli per adesione.

Se l'agente/rappresentante ha più di un mandato, è sufficiente che alleggi alla domanda di iscrizione a ruolo uno solo di questi, fatto salvo il caso in cui i mandati facciano riferimento ad articoli diversi. Nell'ipotesi in cui il nuovo mandato, avente per oggetto articoli diversi, venga conferito in un momento successivo all'inizio dell'attività, occorre presentare una nuova denuncia di variazione dell'attività (relativamente agli articoli trattati) ed allegare alla stessa copia semplice del nuovo mandato. Questa procedura che comporta la possibilità di allegare il mandato alla domanda di iscrizione a ruolo, non deve essere intesa come condizione di procedibilità per poter esercitare l'attività di agente, in quanto, come ribadito, l'iscrizione è meramente facoltativa e l'omissione non pregiudica in

alcun modo la tutela e l'esercizio dell'attività di agente.

Nella denuncia relativa alla descrizione dell'attività, devono essere precisati solo i prodotti trattati senza specificare il nome della ditta mandante onde evitare che in seguito alla variazione, all'aggiunta o alla cessazione della stessa, debba essere fatta una apposita domanda di variazione dell'attività al fine di mantenere aggiornata la propria posizione professionale.

L'ufficio che riceve la richiesta di iscrizione a ruolo deve procedere a verificare la documentazione presentata, ovvero: iscrizione nel ruolo del titolare o della società, mandato⁽⁴⁰⁾ o lettera di incarico, se l'incarico è conferito con mandato è necessaria sia la sottoscrizione del mandante sia quella dell'agente/rappresentante, se conferito con lettera di incarico, invece, è sufficiente la sottoscrizione del solo mandante.

L'accettazione dell'incarico da parte dell'agente/rappresentante può risultare dalla sottoscrizione, da parte di quest'ultimo, della stessa lettera di incarico, o da una copia della lettera di accettazione da lui sottoscritta e spedita al mandante, oppure solo dalla semplice sottoscrizione del modello di iscrizione nel R.I. o di denuncia nel R.E.A.

Le clausole complementari che disciplinano gli accordi tra agente e preponente devono essere scritte, fra queste rientrano: il patto di prova a carico del preponente che non ha carattere vessatorio ed è pienamente valido⁽⁴¹⁾, l'assunzione di garanzia da parte dell'agente sul buon fine dei singoli affari, il patto di non concorrenza⁽⁴²⁾, l'esclusione del diritto di esclusiva, la facoltà di riscossione dei crediti da parte del preponente⁽⁴³⁾.

L'agente viene definito monomandatario quando si obbliga a svolgere la propria attività a favore di un solo preponente, in tal senso l'esclusiva⁽⁴⁴⁾ può essere reciproca se opera a carico di entrambi, oppure può essere solo a carico del preponente o dell'agente.

Il compenso dell'agente si intende determinato con riferimento al complesso dei compiti affidatigli⁽⁴⁵⁾, l'attività di riscossione da parte dell'agente va remunerata a parte se costituisce una prestazione accessoria⁽⁴⁶⁾. Parimenti l'utilizzo del mezzo, proprio o della ditta, va regolamentato in apposita clausola.

L'agente ha diritto al compenso quando l'operazione è stata conclusa con il suo intervento oppure per affari conclusi dal preponente con terzi che l'agen-

te aveva già acquisito nel suo portafoglio clienti e quanto l'agente comunque concluda un affare prima dello scioglimento del suo contratto⁽⁴⁷⁾.

Il compenso scatta quando l'affare è andato a buon fine, ma l'agente è tenuto a restituirlo quando il contratto con il terzo si risolve per cause non imputabili al preponente, ma dipendenti dalla volontà dello stesso cliente. Se il cliente e il preponente si accordano per non dare esecuzione al contratto, a danno dell'agente, questi ha comunque diritto ad una provvigione ridotta per il lavoro svolto.

Gli accordi collettivi dispongono che il rapporto rimanga sospeso in caso di malattia ed infortunio su richiesta di uno dei contraenti e per un massimo di 6 mesi, tempo durante il quale l'agente non ha diritto alle provvigioni per gli affari conclusi. Parimenti il rapporto rimane in sospeso in caso di gravidanza e puerperio, su richiesta dell'agente e per un periodo massimo di 8 mesi, l'agente in questo periodo non ha diritto alle provvigioni, salvo per ordini pervenuti per effetto di attività precedente e che quindi sono riconducibili ad attività già effettuata.

Vi è obbligo in genere di stabilire compenso separato quando l'agente si fa carico della responsabilità per errore contabile, salvo si tratto di recupero di insoluti. Per poter concedere sconti⁽⁴⁸⁾ o dilazioni durante il proprio mandato oppure su richiesta del cliente, l'agente deve essere autorizzato espressamente dal preponente.

Fra agente e preponente devono esserci obblighi reciproci di informazione *ex* articoli 1746 e 1749 c.c., in particolare l'agente è tenuto a fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni di mercato in cui opera, mentre il preponente deve comunicare all'agente l'accettazione o la mancata esecuzione di un affare procuratogli, questo è indispensabile al fine di poter ottenere un riscontro circa gli affari andati a buon fine e sui quali computare le provvigioni.

L'ammontare delle provvigioni⁽⁴⁹⁾ infatti viene calcolato sulla somma degli importi delle fatture di vendita emesse dal preponente ai clienti, in base ad accordi intercorsi tra agente e preponente. Il preponente deve consegnare all'agente un estratto conto dei compensi e procedere a liquidazione, al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre in cui sono maturate le provvigioni⁽⁵⁰⁾, l'agente per riscontro può richiedere un estratto dei libri contabili. Il diritto alla corresponsione si estingue in 5 anni⁽⁵¹⁾. L'agente ha diritto ad anticipi nel

corso del trimestre nella misura del 70 per cento del credito ⁽⁵²⁾, ma perde tale diritto per una sorta di compensazione, qualora risulti debitore verso il preponente ⁽⁵³⁾.

Le parti possono concordare di volta in volta una garanzia purché essa non superi l'ammontare della provvigione relativa, ma è in ogni caso tassativamente vietato stabilire una responsabilità in capo all'agente in caso di mancato pagamento da parte del cliente ⁽⁵⁴⁾ (c.d. *star del credere*).

Per le controversie è competente il giudice del lavoro del domicilio dell'agente, è invece escluso il rito del lavoro nel caso di controversia dove l'agente sia una società di persone o capitali ⁽⁵⁵⁾, salvo venga in evidenza la mera prestazione dei singoli soci ⁽⁵⁶⁾.

Per quanto attiene alla risoluzione del rapporto, se il contratto è a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere previo preavviso ⁽⁵⁷⁾ salvo giusta causa o clausola risolutiva espressa. Alla cessazione del rapporto spettano all'agente tutta una serie di indennità, quali quella per cessazione, quella per la clientela, quella meritocratica in funzione degli obiettivi raggiunti con la propria attività e quella concordata per il patto di non concorrenza.

Quanto al preavviso *ex* articolo 1750 c.c. ss, questo è calibrato in base alla durata del contratto ⁽⁵⁸⁾. Le parti possono concordare termini di preavviso di durata maggiore, ma il preponente non può osservare un termine inferiore rispetto a quello posto a carico dell'agente. Non è prevista la risoluzione senza preavviso ⁽⁵⁹⁾ con corresponsione dell'indennità sostitutiva, la parte lesa nel diritto di preavviso può richiedere a tal proposito un indennizzo.

Rispetto ai termini fissati dalla legge, gli accordi collettivi stabiliscono termini diversi, in particolare la distinzione opera a seconda della tipologia dell'agente e della durata del rapporto, si avranno così periodi di preavviso diversi a seconda che receda il preponente, l'agente mono o plurimandatario e a seconda della durata del rapporto posto in essere. Gli accordi stabiliscono che in assenza di preavviso, l'altra parte ha diritto ad un'indennità sostitutiva. La parte che ha ricevuto il recesso può rinunciare al preavviso senza elargire l'indennità ⁽⁶⁰⁾ qualora lo asserisca entro 30 giorni dal ricevimento della comunicazione.

In caso di recesso per giusta causa, qualora viene meno il rapporto fiduciario ⁽⁶¹⁾, non è previsto il termine di preavviso. Il recesso del preponente è valido solo in presenza di violazione di doveri fon-

damentali ⁽⁶²⁾ mentre il recesso dell'agente è plausibile quando il preponente non provvede al pagamento delle provvigioni dovute ⁽⁶³⁾, oppure quando in caso di cessione di azienda, il cessionario non offre una sufficiente garanzia del regolare adempimento delle obbligazioni derivanti dalla prosecuzione del rapporto di durata ⁽⁶⁴⁾.

In merito al patto di non concorrenza, il divieto di non concorrenza dopo la risoluzione del contratto, non può eccedere i 2 anni successivi all'estinzione del contratto. L'accettazione del patto comporta la corresponsione di un'indennità che è in funzione della durata del patto, della natura del contratto e della indennità di fine rapporto. Gli accordi collettivi hanno stabilito precise modalità per il computo dell'indennità, ma qualora manchi un accordo tra le parti, il giudice determina l'indennità in via equitativa con riferimento alla media dei corrispettivi riscossi, alle cause di recesso, all'ampiezza della zona ⁽⁶⁵⁾ assegnata e all'esistenza del vincolo di esclusiva.

Quanto all'indennità per la cessazione del rapporto, questa viene rilasciata dal preponente qualora l'agente abbia procurato nuovi clienti e tenendo conto delle provvigioni che l'agente perde e dei vantaggi da lui apportati al preponente anche dopo la risoluzione del rapporto. Gli accordi economici collettivi prevedono che in caso di risoluzione ⁽⁶⁶⁾ sia comunque corrisposta un'indennità ⁽⁶⁷⁾ su apposito fondo presso l'Enasarco, altra indennità se il rapporto si risolve per causa non imputabile al preponente e una terza in relazione agli incrementi apportati al preponente. L'indennità non spetta quando il preponente risolve il contratto per inadempimento imputabile all'agente, se è l'agente a recedere dal contratto salvo infermità o malattia, infine se l'agente d'accordo con il proponente, cede il contratto a terzi.

In merito alla determinazione legale dell'indennità questa viene calcolata sulla base della media delle provvigioni riscosse dall'agente negli ultimi 5 anni o sulla media del minor periodo lavorato.

Secondo gli accordi economici la determinazione dell'indennità va invece calcolata su tutte le provvigioni maturate e liquidate nel corso del rapporto. I preponenti aderenti a tali accordi economici accantonano annualmente presso il fondo di indennità di risoluzione del rapporto, gestito dall'Enasarco, una somma calcolata in funzione della presenza nel contratto di una clausola espressa di esclusiva ⁽⁶⁸⁾. Quando il contratto si scioglie per fatto non impu-

tabile all'agente, gli accordi economici prevedono la liquidazione della indennità suppletiva di clientela ⁽⁶⁹⁾, si pensi alle dimissioni successive al pensionamento per vecchiaia o per invalidità permanente ⁽⁷⁰⁾.

È poi prevista da ultimo l'indennità meritocratica a condizione che alla cessazione del contratto l'agente abbia apportato nuovi clienti. In ogni caso sia per l'indennità di cessazione che per quella suppletiva e sostitutiva del preavviso, il preponente è tenuto a rilasciare all'agente la certificazione attestante l'entità delle somme versate.

Da ultimo, occorre ricordare che l'agente ha diritto all'eventuale risarcimento del danno *ex* articolo 1751 cc, si pensi al danno da illecito contrattuale ed extracontrattuale connesso alla violazione dei doveri informativi, al mancato pagamento delle provvigioni, a fatti di denigrazione professionale ⁽⁷¹⁾. In mancanza di giusta causa il recesso giustifica la condanna al risarcimento, indipendentemente dall'effettivo danno patrimoniale diretto ⁽⁷²⁾.

Cenni di previdenza

Gli agenti sia individualmente che come società, sono tenuti all'iscrizione Inps ⁽⁷³⁾ nella gestione speciale dei commercianti, irrilevante è a tal proposito l'iscrizione dell'agente nel ruolo gestito dalla camera di commercio. La legge n. 12 del 1973 ha istituito un trattamento pensionistico integrativo di invalidità e vecchiaia gestito dall'Enasarco, mentre gli accordi collettivi prevedono l'obbligo per il preponente di stipulare polizze destinate ad assicurare all'agente una copertura per i rischi da infortunio e ricovero.

Il preponente è obbligato a comunicare all'Enasarco l'inizio e la cessazione del rapporto entro 30 giorni, l'iscrizione è obbligatoria per gli agenti che operano nel territorio nazionale in nome e per conto di preponenti italiani o stranieri con sede in Italia ⁽⁷⁴⁾.

L'Enasarco è un istituto di previdenza integrativo delle prestazioni Inps, che eroga agli agenti e rappresentanti di commercio una pensione di invalidità, vecchiaia e superstiti integrativa di quella istituita dalla legge 22 luglio 1966, n. 613. Sono tenuti, obbligatoriamente, alla iscrizione al Fondo di previdenza della Fondazione Enasarco: a) tutti gli agenti ed i rappresentanti di commercio che operano sul territorio nazionale in nome e per conto di

preponenti italiani o di preponenti stranieri che abbiano la sede o una qualsiasi dipendenza in Italia; b) tutti gli agenti ed i rappresentanti di commercio italiani che operano all'estero nell'interesse di preponenti italiani. L'obbligo della iscrizione al Fondo di previdenza riguarda gli agenti ed i rappresentanti di commercio che operano individualmente e quelli che operano in società, anche di fatto, o comunque in associazione, qualunque sia la forma giuridica assunta, che siano limitatamente responsabili per le obbligazioni sociali.

La Fondazione Enasarco, con delibera 5 luglio 2000, n. 2, ha eliminato dal regolamento delle prestazioni istituzionali il requisito dell'iscrizione nel Ruolo professionale degli agenti e rappresentanti di commercio, di cui alla legge n. 204 del 1985, quale condizione necessaria per l'iscrivibilità degli interessati all'Enasarco. Ciò significa quindi che l'agente non iscritto in albo, potrà comunque iscriversi all'Enasarco.

L'obbligo di iscrizione all'Enasarco, con conseguente tutela sul piano previdenziale, nasce in presenza di una prestazione che abbia le caratteristiche proprie del contratto di agenzia, anche se l'intermediario interessato non risulti iscritto nel Ruolo agenti e rappresentanti di commercio tenuto dalla Camera di Commercio.

Tale modifica da parte dell'Enasarco ⁽⁷⁵⁾ sancisce la piena validità dei contratti di agenzia stipulati tramite agente non iscritto al Ruolo tenuto dalla Camera di Commercio, nonostante il contrasto sussistente fra la normativa nazionale (articoli 2 e 9 della legge n. 204 del 1985) e la disposizione della normativa comunitaria (da considerarsi prevalente nella fattispecie). In altri termini, le aziende che usufruiscono delle prestazioni di agenti non iscritti a Ruolo e di procuratori d'affari, debbono iscriverne gli stessi all'Enasarco e versare le quote contributive dovute, se le prestazioni di detti soggetti risultino non più "occasionalni".

Il preponente provvede all'iscrizione mediante il sito internet dell'Enasarco mediante apposito modulo ⁽⁷⁶⁾.

Quanto alla contribuzione dovuta, il preponente è tenuto a versare i contributi per l'agente distinguendo fra mono e plurimandatario. I massimali annui non sono frazionabili qualora il rapporto abbia inizio o termine in corso d'anno mentre i minimali di contribuzione sono frazionabili per quote trimestrali, tenendo conto della produttività, infatti il contributo minimo non è dovuto se nel corso del-

l'anno il rapporto è stato improduttivo. Ai fini contributivi eventuali modifiche del contratto sociale avranno efficacia dal 1 gennaio dell'anno successivo a quello della comunicazione e dovranno essere certificate mediante atto notarile, fermo restando che massimali e minimali sono valutati ogni biennio secondo l'indice Istat.

Il pagamento dei contributi ⁽⁷⁷⁾ avviene con procedura telematica con periodicità trimestrale entro il 20 del mese successivo alla scadenza del trimestre. Il preponente è responsabile per il pagamento anche per la parte a carico dell'agente, il termine di prescrizione è di 5 anni.

Il fondo eroga prestazioni integrative di assistenza in favore degli iscritti su tutte le somme dovute.

Quanto alla pensione di vecchiaia, ne hanno diritto gli agenti 65enni (60enni se donne) che abbiano almeno 20 anni di versamento contributivo. Il termine minimo di versamento contributivo è pari quindi a 20 anni, i contributi al di sotto di tale soglia non sono imputabili ai fini pensionistici. Il montante contributivo individuale si ottiene alla fine di ciascun anno sommando all'ammontare dei contributi versati durante l'anno, l'importo accantonato in base al tasso di capitalizzazione. Dal 1° gennaio 2004 il calcolo avviene secondo il sistema contributivo. Se l'anzianità è superiore ai 40 anni, l'agente avrà diritto ad un incremento del 2 per cento del trattamento pensionistico per ogni anno eccedente.

Le domande di pensione devono essere inoltrate all'Enasarco con raccomandata a/r e la pensione decorre dal primo giorno del mese successivo a quello del conseguimento del diritto oppure dal mese successivo alla data di presentazione della domanda, posto che questa giunge in epoca posteriore. Per i contributi pervenuti successivamente all'acquisizione della pensione, gli agenti possono richiedere un supplemento che è liquidato al compimento del 70 anno di età.

La pensione di inabilità permanente, viene liquidata all'agente che può far valere almeno 5 anni di anzianità contributiva, di cui almeno 3 versati nell'ultimo quinquennio ed un grado di invalidità pari a 2/3. È poi prevista una pensione ai superstiti che può essere indiretta in caso di morte dell'agente non titolare oppure di reversibilità in caso di morte di agente titolare di pensione.

L'Enasarco provvede poi alla copertura di malattia ed infortunio mediante polizza collettiva finanziata con i contributi del fondo di assistenza, in partico-

lare è prevista la liquidazione di un capitale in caso di morte o invalidità, distinta a seconda l'agente sia coinvolto nel comparto commercio o industria. È prevista altresì una diaria per ricovero ospedaliero in caso di malattia, infortunio o accertamenti diagnostici. Le prestazioni spettano dalle ore 24 del giorno in cui ha inizio il rapporto. La copertura esclude coloro che abbiano superato i 75 anni e l'agente può comunque estendere la copertura per interventi anche a carico di famigliari fiscalmente a carico, previo pagamento di specifico premio.

In caso di malattia o infortunio la denuncia all'Enasarco va fatta entro 30 giorni, mentre nel caso di decesso provvederanno i famigliari entro 6 mesi dall'evento allegando dichiarazione della ditta preponente e cartella clinica del deceduto.

Anche i promotori finanziari hanno obbligo di iscrizione all'Enasarco, come statuito dal Tribunale di Roma, Sezione IV Lavoro, con sentenza n. 12056 del 2005, confermando una consolidata linea adottata dalla giurisprudenza, sia di merito che di legittimità.

Comparazione della figura dell'agente rispetto a Paesi europei ed extraeuropei

In *Bulgaria* i modelli societari previsti dall'ordinamento sono disciplinati dal Codice del Commercio ⁽⁷⁸⁾: oggi tale materia gode di una libertà non conosciuta in altri ordinamenti, si pensi alla possibilità di stipulare un contratto a tempo indeterminato potendo recedere con un preavviso di un mese, durante i primi 3 anni, e di 3 mesi, successivamente.

In ogni caso, sono sempre fatti salvi i diritti dell'agente ad un indennizzo per i vantaggi di cui gode il preponente, successivamente alla cessazione del contratto, in forza della clientela procurata dall'agente. L'agente può cioè chiedere un indennizzo per i clienti aggiunti in portafoglio e per gli affari andati a buon fine e riconducibili alla sua attività, anche se, nel frattempo, la sua attività sia cessata.

Detto indennizzo è pari alla media annuale delle provvigioni, calcolate per tutta la durata del contratto. Le provvigioni, in mancanza di un diverso termine previsto contrattualmente, devono essere versate mensilmente. L'agente ha diritto al rimborso delle spese sostenute nello svolgimento del proprio incarico, salvo che sia diversamente previsto dal contratto, si pensi all'indennità per l'utilizzo del mezzo proprio che può essere diversamente

disciplinata a seconda della capacità individuale di negoziazione da parte dell'agente.

In Bulgaria quindi il rappresentante commerciale è la persona che autonomamente e di professione presta la propria collaborazione all'imprenditore per l'esercizio della sua attività d'impresa. Egli può essere autorizzato a stipulare contratti nel nome del titolare o in nome proprio ma per conto del titolare. Il contratto tra l'imprenditore ed il rappresentante commerciale deve essere stipulato in forma scritta e contenere tutti le condizioni contrattuali rispetto alle quali il rappresentante dovrà svolgere la propria attività.

Il rappresentante commerciale assume l'obbligo di prestare un'attività di collaborazione o di compiere degli affari con la diligenza e di tutelare gli interessi dell'imprenditore. Egli ha il dovere di informare immediatamente l'imprenditore per ciascun affare compiuto.

L'imprenditore ha il dovere di dare al rappresentante commerciale le informazioni necessarie per la conclusione e per l'esecuzione del contratto e ha il dovere di comunicare immediatamente al rappresentante se ratifica un affare che quest'ultimo abbia già concluso senza potere di rappresentanza.

Il rappresentante ha il diritto alla retribuzione per ogni affare, da lui compiuto o compiuto con la sua collaborazione durante la vigenza del contratto con l'imprenditore che quindi non deve occultare al rappresentante gli affari andati a buon fine.

Qualora al rappresentante sia stata assegnata una determinata zona e target di clienti, egli ha il diritto ad una retribuzione anche per gli affari che *non siano compiuti con la sua collaborazione*, ma siano conclusi con persone della medesima zona o della medesima clientela.

Il rappresentante ha il diritto ad una retribuzione per i crediti, da lui riscossi, a favore dell'imprenditore, posto che gli sia stata assegnata tale prerogativa nel contratto.

Ciascuna delle parti può chiedere alla controparte un estratto dei libri sociali, riguardante gli affari compiuti in adempimento del contratto di rappresentanza commerciale. Il contratto di rappresentanza stabilisce l'oggetto e la zona in cui può agire il rappresentante commerciale.

Il rappresentante può rappresentare diversi imprenditori solo se questi non siano in concorrenza tra loro (rappresentante plurimandatario), ma può concordare con l'imprenditore di agire come rappresentante esclusivo (rappresentante monomandata-

rio).

Quanto alla disciplina del contratto d'agenzia in *Polonia* ⁽⁷⁹⁾, questo può essere stabilito a durata determinata o indeterminata a seconda degli accordi intercorsi tra agente e preponente. Nel primo caso, qualora successivamente alla scadenza pattuita i rapporti tra le parti siano proseguiti, si dovrà ritenere che il contratto abbia durata indeterminata. In caso di contratto a tempo indeterminato, il preavviso per il recesso è di un mese per un anno di durata del contratto, 2 per 2 anni e 3 per 3 anni e per le durate ulteriori ⁽⁸⁰⁾.

Per quanto riguarda gli obblighi che incombono sul preponente e sull'agente, la disciplina polacca è accomunabile a quanto stabilito dagli articoli 1746 e 1749 c.c. italiano, in particolare in merito alla tutela degli interessi del preponente da parte dell'agente. È necessario che siano oggetto di comunicazione fra agente e preponente i seguenti accadimenti: diminuzione del volume delle operazioni commerciali, comunicazione dell'accettazione o del rifiuto della proposta contrattuale ricevuta o della mancata esecuzione del contratto, dichiarazione sugli affari conclusi nel trimestre precedente. Detta disciplina non è derogabile: ogni patto contrario intercorso tra i soggetti interessati è sanzionato con la nullità.

Sui poteri conferiti all'agente, la disciplina polacca prevede che, in caso di dubbio, l'agente sia autorizzato a ricevere pagamenti, oltre che comunicazioni e denunce in merito all'esecuzione del contratto.

Per quanto riguarda le provvigioni, in conformità alla disciplina comunitaria, l'agente polacco può invocare la corresponsione con riferimento agli affari conclusi per effetto del proprio intervento, ai contratti del medesimo tipo stipulati con clienti procurati dall'agente, ai contratti stipulati nel corso della durata del contratto d'agenzia direttamente dal preponente con clienti dell'agente.

Quanto alla procedura per stabilire l'ammontare degli importi dovuti a titolo di provvigioni, l'agente può domandare di avere accesso alla documentazione necessaria per stabilire la correttezza del calcolo delle provvigioni dovutegli, chiedendo altresì che l'esame sia condotto da un esperto nominato dalle parti, o, in caso di mancato accordo, dal tribunale. Qualora dette informazioni non siano rilasciate all'agente, questi ha 6 mesi di tempo per attivare un giudizio, decorrenti dal momento della domanda formulata al preponente.

È ammesso, a differenza della disciplina italiana, lo

star del credere con il quale l'agente è responsabile dell'esecuzione del contratto da parte del cliente, ma deve essere pattuito per iscritto e sottoscritto direttamente dall'agente.

Il contratto può essere risolto, eventualmente in deroga ai termini di preavviso previsti per il contratto a tempo indeterminato, in caso di inadempimento integrale del contratto o in una parte significativa oppure in caso di circostanze straordinarie. Qualora la risoluzione dipenda da circostanze delle quali sia responsabile l'altra parte, quest'ultima dovrà risarcire i danni patiti dalla parte adempiente costretta alla risoluzione.

La disciplina dell'indennità di fine rapporto ricalca in gran parte quanto previsto dal Codice Civile italiano, in conformità al cosiddetto sistema tedesco che prevede che la stessa sia dovuta solo in caso di incremento della clientela o del fatturato di quella esistente e qualora il preponente riceva vantaggi derivanti dagli affari conclusi con i suddetti clienti. L'indennità non può comunque essere superiore all'importo di una annualità calcolata sulla base della media annuale delle provvigioni ricevute dall'agente negli ultimi 5 anni o in relazione alla eventuale durata inferiore del contratto. Le ipotesi in base alle quali è escluso il diritto all'indennità sono le medesime previste dall'articolo 1751 c.c., ovvero risoluzione del preponente a causa di grave inadempimento dell'agente; recesso dell'agente, salvo che questo dipenda da circostanze attribuibili al preponente o all'agente per le quali non può essergli richiesta ragionevolmente la prosecuzione dell'attività; cessione di diritti ed obblighi dell'agente ad un terzo, previo accordo con il preponente. È previsto un termine di decadenza di un anno dallo scioglimento del rapporto per far valere il diritto all'indennità.

Quanto al patto di non concorrenza, è infatti prevista la possibilità di stipulare un patto di non concorrenza che abbia efficacia per un massimo di 2 anni successivamente alla cessazione del contratto. Tuttavia, l'agente ha diritto a ricevere una indennità per il periodo di validità del patto anche qualora sia previsto diversamente dal contratto cessato oppure lo stesso sia cessato per motivi imputabili all'agente. Qualora l'indennità non sia fissata dal contratto, la legge prevede che essa corrisponda ai benefici ricevuti dal preponente per la limitazione derivante dal patto a carico dell'ex agente e alle opportunità di guadagno perse dall'agente in virtù del patto.

È facoltà dell'agente, nel caso in cui il contratto sia cessato per responsabilità del preponente, liberarsi dai vincoli del patto di non concorrenza inviando al preponente una comunicazione scritta entro un mese dalla cessazione del contratto. D'altro canto anche il preponente può liberarsi dai vincoli di pagamento derivanti dal patto di non concorrenza, rinunciando per iscritto ad avvalersene, con effetto decorrente dopo 6 mesi dalla rinuncia.

Quanto al contratto di agenzia nella *Repubblica Popolare Cinese*, non è prevista una specifica disciplina del rapporto di agenzia commerciale. Le parti hanno ampia libertà ed il massimo interesse a determinare in maniera quanto più dettagliata possibile il contenuto e la disciplina del loro rapporto⁽⁸¹⁾, non è prevista alcuna forma per la stipulazione del contratto, ma proprio la mancanza di disciplina rende quanto mai opportuno redigere un accordo scritto che disciplini gli aspetti più rilevanti del rapporto indicando la legge applicabile, il foro competente, la durata, il periodo di prova, le giuste cause di risoluzione anticipata, le modalità di calcolo dell'indennità di fine rapporto, l'eventuale esclusiva territoriale, il carattere indipendente dell'attività svolta dall'agente, l'indicazione di un volume di affari, l'obbligo di non concorrenza, la tutela del marchio, il territorio, i prodotti, le provvigioni e le modalità del relativo pagamento.

L'articolo 43 della *Contract Law* del 1999 sancisce l'obbligo di riservatezza, la parte che non rispetti tale obbligo sarà ritenuta responsabile delle eventuali perdite verificatesi a seguito della sua condotta scorretta e sarà tenuta al risarcimento danni.

Per quanto riguarda i requisiti che l'agente cinese deve possedere, una società di diritto cinese può agire in qualità di agente di una società straniera solo se è titolare del "diritto al commercio con l'estero". Due normative relativamente recenti⁽⁸²⁾, hanno aperto il mercato cinese all'investimento straniero nel settore del commercio e della distribuzione ed alla creazione di società commerciali a capitale interamente straniero.

Di particolare rilievo sono le *Measures on the Administration of Foreign Investment in the Commercial Field*, che hanno rimosso lo storico divieto, per una società a capitale totalmente straniero, di svolgere in Cina attività commerciali di importazione e distribuzione di merce prodotta all'estero.

Prima che le *Measures* entrassero in vigore la società straniera interessata a vendere la propria merce in Cina doveva prima sottoporla ad una lavora-

zione, anche solo parziale, o all'assemblaggio *in loco*. In alternativa, la società straniera era costretta ad affidare le operazioni di distribuzione sul territorio cinese ad un agente, un concessionario di vendita o un *franchisee* cinese. Oggi invece le società straniere possono costituire in Cina società di distribuzione agenzia, vendita al dettaglio ed all'ingrosso, *franchising* a capitale interamente straniero.

La soluzione più informale per la risoluzione delle controversie in Cina è la "consultazione amichevole", che avviene tra le parti, senza intervento di terzi, in alternativa le parti possono utilizzare la conciliazione.

In considerazione della scarsa propensione alla controversia giudiziaria nonché del fatto che la Cina è membro della Convenzione di New York del 10 giugno 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri e che lo strumento arbitrale è ampiamente utilizzato in Cina nel settore del commercio internazionale, le parti possono essere invogliate a prevedere la devoluzione ad un arbitro, inserendo nel contratto una clausola compromissoria nella quale verrà indicata l'istituzione arbitrale prescelta, la sede dell'arbitrato, la lingua in cui questo si svolgerà, il numero di arbitri. Qualora si scegliesse la Cina come sede dell'arbitrato, si segnala, in particolare la *China International Economic and Trade Arbitration Commission* (CIETAC), l'istituzione più utilizzata per le controversie relative a *questioni internazionali*.

La competenza potrebbe in alternativa essere devoluta ad un organismo arbitrale con sede all'estero, il lodo verrà poi riconosciuto ed eseguito ai sensi della citata Convenzione di New York del 1958. Si segnala che le sedi più frequentemente prescelte per gli arbitrati fra una parte cinese ed una controparte straniera sono la Svizzera, la Svezia ed Hong Kong.

È bene tenere comunque presente che le controversie che coinvolgono società a capitale straniero in Cina sono considerate domestiche e non possono quindi essere devolute alla competenza di organismi arbitrali stranieri.

La devoluzione della controversia ad un tribunale ordinario resta la scelta residuale e meno utilizzata dagli operatori del commercio cinese.

Peraltro, nonostante Italia e Cina abbiano sottoscritto un trattato per l'assistenza giudiziaria in materia civile e commerciale⁽⁸³⁾, l'eventuale clausola di deroga del foro dell'agente potrebbe non trovare

applicazione, ad esempio perché la magistratura cinese eventualmente adita dall'agente potrebbe dichiararsi competente in forza di norme interne di necessaria applicazione.

Nel caso in cui si ritenga preferibile demandare alla giurisdizione ordinaria la risoluzione delle controversie con l'agente cinese, resta consigliabile individuare nel contratto quale giurisdizione esclusivamente competente un foro italiano.

In un rapporto di agenzia può essere utile sapere che, ai fini dell'immissione e commercializzazione sul mercato cinese, è obbligatoriamente richiesta una certificazione relativa alla loro sicurezza, la cosiddetta *Compulsory Product Certification System* (CPCS) che prevede l'apposizione del marchio *China Compulsory Certification* (CCC).

Il marchio straniero gode della tutela prevista dal diritto cinese solo ed esclusivamente se è stato registrato in Cina. L'azienda interessata ad affacciarsi sul mercato cinese si premurerà quindi di procedere alla registrazione⁽⁸⁴⁾ del proprio marchio prima dell'immissione dei propri prodotti sul mercato cinese.

In *Argentina* la normativa sul contratto di agenzia non è disciplinata specificamente, occorre pertanto fare riferimento ai principi generali del Codice di Commercio, all'elaborazione giurisprudenziale e all'autonomia contrattuale.

Tra gli elementi da inserire nel contratto scritto: indicazione della zona entro la quale dovrà svolgersi l'attività, indicazione della esclusiva; entità del compenso, eventuale indennità in caso di recesso, cause giustificative della risoluzione, durata, termini di preavviso per il recesso, foro e legge regolatrice del rapporto.

Alla luce dell'evoluzione giurisprudenziale, è opportuno precisare che la disciplina applicabile al contratto d'agenzia è diversa a seconda della natura dell'agente: persona giuridica o persona fisica. In quest'ultimo caso, la disciplina applicabile potrebbe essere reperita nella legge sul *Viajante de Comercio*, che prevede norme di tutela a favore dell'agente analoghe a quelle italiane. Uno degli aspetti nei quali l'elaborazione giurisprudenziale risulta di maggiore impatto è quello dell'indennità in caso di cessazione del rapporto, dovuta all'agente in caso di contratto a tempo determinato con la clausola di esclusiva, qualora il preponente risolva il contratto prima della scadenza senza giusta causa.

La particolare disciplina applicabile al rapporto di

agenzia in Argentina e gli ampi spazi lasciati all'autonomia contrattuale inducono a ritenere preferibile per il preponente cercare di concordare nel contratto la devoluzione delle eventuali liti alla giurisdizione argentina con applicazione della medesima legge.

Il contratto di agenzia in *Russia* ⁽⁸⁵⁾ lascia elevati margini di autonomia alle parti. L'agente può agire in nome proprio e per conto del preponente ⁽⁸⁶⁾ oppure in nome e per conto del preponente ⁽⁸⁷⁾.

Non è stabilita una disciplina dell'esclusiva, ma è riconosciuta dall'ordinamento la facoltà di inserire nel contratto la clausola di esclusiva unilaterale o bilaterale, vincolando pertanto il preponente a non stipulare contratti analoghi con altri agenti operanti nella stessa zona, oppure a non promuovere nel territorio l'attività oggetto del contratto, ovvero l'agente a non stipulare contratti analoghi con altri preponenti per l'esercizio di un'attività nel territorio, ovvero ancora vincolando sia il preponente che l'agente.

La disciplina russa si limita a stabilire che le provvigioni spettanti all'agente sono quelle previste dal contratto stipulato dalle parti. Nel silenzio del contratto, il preponente è tenuto ad effettuare il pagamento entro una settimana dal momento della presentazione del rendiconto da parte dell'agente. La normativa non stabilisce l'obbligo di corresponsione di un'indennità di fine rapporto all'agente. È tanto più importante prevedere nel contratto l'eventuale riconoscimento dell'indennità, le modalità di quantificazione e di corresponsione.

L'autonomia contrattuale trova massima espressione con riferimento alla cessazione del rapporto, da una parte infatti è esclusa la possibilità di recesso unilaterale nei contratti conclusi a tempo determinato, dall'altra, in ogni caso, è opportuno prevedere nel dettaglio le ipotesi di risoluzione del rapporto per giusta causa.

È ammessa la scelta contrattuale di una legge diversa da quella russa come legge regolatrice del rapporto di agenzia, tuttavia è necessaria in questo caso un'espressa pattuizione contrattuale al riguardo.

Infine, ricordiamo le seguenti convenzioni che possono risultare di interesse per la regolamentazione del rapporto tra preponente e agente, anche nella fase di cessazione: Convenzione italo-russa del 1979, concernente l'assistenza giudiziaria in materia civile; Convenzione di New York del 1958, sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali

stranieri; Convenzione di Ginevra del 1961, in materia di arbitrato commerciale internazionale; Convenzione tra la Repubblica italiana e la Russia, per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e sul patrimonio in vigore dal 30 novembre 1998.

Quanto al *Brasile* ⁽⁸⁸⁾, il nuovo codice civile brasiliano (legge n. 10406 del 2002) disciplina le fattispecie del contratto di agenzia e di distribuzione nel Capo XII, intitolato *Agência e Distribuição*. In particolare, l'articolo 710 definisce il contratto di agenzia come il contratto con il quale una persona si obbliga, dietro corrispettivo, a realizzare certi affari, in una determinata zona, con carattere di abitualità, in favore e per conto di un terzo, nei confronti del quale non si trova in posizione di subordinazione. Il contratto di distribuzione è invece definito come il contratto di agenzia nel quale l'agente ha nella propria disponibilità materiale il bene da commercializzare.

Nel caso in cui all'agente o al distributore sia conferito anche il potere di agire in nome del preponente, trova applicazione la disciplina della *Representação Comercial*. In questo caso, la normativa brasiliana richiede che il rappresentante sia un commerciante iscritto nelle *juntas comerciais*. Oltre a quest'ultima disciplina, possono essere applicate al rapporto di agenzia e distribuzione le norme del mandato (*mandato*) e della commissione (*comissão*). La possibile applicazione della disciplina della *Representação Comercial* rende delicata la determinazione delle norme chiamate a regolare i singoli elementi del rapporto contrattuale.

La legge brasiliana non esige la forma scritta al fine di provare l'esistenza di un contratto, tuttavia è preferibile per il preponente regolare per iscritto i rapporti con l'agente o il distributore, prevedendo oltre alle parti ed all'oggetto del contratto anche ulteriori elementi quali l'entità del compenso, le indennità in caso di recesso unilaterale, nonché il foro per dirimere eventuali controversie. Inoltre, è fondamentale che le parti stabiliscano la natura esclusiva o meno dell'incarico di agenzia, al fine di evitare qualsiasi dubbio interpretativo in ordine alla presenza di esclusiva.

A norma dell'articolo 711 del codice: «Salvo accordo espresso, il preponente non può costituire, contemporaneamente, più di un agente, nella stessa zona, con identica incombenza; né può l'agente assumere l'incarico di trattare nella stessa zona affari dello stesso genere, per conto di altri preponen-

ti», mentre invece al rapporto di agenzia o di distribuzione disciplinato dalla *Representação Comercial* si applica la regola secondo cui l'esclusiva del rapporto deve essere espressamente prevista.

Per l'agente l'entità della remunerazione può essere fissa o costituita da una percentuale sugli affari andati a buon fine, mentre per il distributore è costituita dal margine fra il prezzo di acquisto e il prezzo di rivendita dei beni. L'agente ha diritto alla propria provvigione anche se l'affare non è stato concluso per fatto imputabile al preponente, fatte salve le ipotesi di caso fortuito. In merito alle provvigioni è importante verificare gli usi e le consuetudini propri del ramo di attività e dell'ambito territoriale di riferimento.

La prosecuzione del contratto di agenzia o distribuzione oltre il termine previsto comporta l'automatizzata trasformazione in contratto a tempo indeterminato. Per quanto riguarda il recesso esercitabile da entrambe le parti, il preavviso è fissato in 90 giorni, salvo un termine superiore in forza degli investimenti effettuati.

Anna Rita Caruso
Ispettore del lavoro

Note

* *Il presente contributo, ai sensi della Circolare Ministero del lavoro del 18 marzo 2004, ha natura personale e non impegnativa per la Pubblica Amministrazione di appartenenza, in quanto le considerazioni in esso esposte sono frutto esclusivo del pensiero dell'Autrice.*

⁽¹⁾ Alle società di persone che svolgono attività di agenzia è applicabile tutta la normativa sugli agenti, mentre alle società di capitali non si applica il regime di previdenza sociale.

⁽²⁾ Come statuito dalla Cassazione, con sentenza n. 9060/2004, l'agente si accolla il rischio dell'attività, il lavoratore subordinato no.

⁽³⁾ L'agente osserva le istruzioni (Cass. n. 11264/2001) impartite dal preponente ex art. 1746 c.c., ma può scegliere la clientela ed i metodi che ritiene più opportuni per vendere il prodotto (Cass. n. 2680/1990) anche tramite la gestione di un punto vendita (Cass. n. 11794/2003).

⁽⁴⁾ Cass. n. 6482/2004, sussiste prestazione dell'agente anche quando il cliente sia stato indicato dal preponente, ma l'agente abbia comunque effettuato le attività prodromi che alla conclusione del contratto. La Cassazione, con sentenza n. 3709/2006, ha poi distinto l'attività di agente che comunque funge da mediatore per la redazione del contratto conclusivo, da quella del propagandista di testi scolastici o del promotore farmaceutico, dove l'acquisto si pone come eventuale.

⁽⁵⁾ Esiste la figura dell'*agente con deposito*, si tratta del soggetto che tiene in deposito per conto della ditta mandante i

prodotti che sono poi consegnati da lui direttamente al cliente. Valgono le norme in materia di deposito per gli obblighi relativi alla custodia dei beni.

Per quanto attiene invece alla figura del *subagente*, si tratta di un soggetto, persona fisica o società, legato ad un preponente-agente per mezzo di un contratto di agenzia o di rappresentanza di commercio. Si applicano i requisiti previsti dalle normative vigenti, dal codice civile dagli Accordi Economici Collettivi (A.E.C.).

Si distingue poi anche l'*agente per la tentata vendita*, si tratta del soggetto che promuove direttamente la vendita di prodotti al cliente con consegna della merce contestuale o successiva utilizzando il proprio automezzo. Se il soggetto non è legato da un rapporto di dipendenza, con esso si può instaurare anche il rapporto di agenzia di commercio.

⁽⁶⁾ L'agente non impegna mai il preponente, in quanto i contratti da lui proposti sono vincolati dalla clausola *salvo approvazione della casa preponente*; quest'ultima, per motivi validi, può anche decidere di non dare corso al contratto proposto dall'agente. Il rappresentante, invece, concludendo egli stesso un contratto in virtù del potere di rappresentanza conferitogli dal preponente, obbliga il preponente stesso ad eseguirlo e l'eventuale inadempienza da parte di questo è perseguibile per legge. La differenza intercorrente fra le due figure non comporta, comunque, alcuna differenza gestionale né di carattere amministrativo (iscrizione al ruolo, normativa applicata, previdenza, ecc.).

⁽⁷⁾ Rientrano invece nella disciplina degli agenti e rappresentanti gli agenti pubblicitari cioè le persone incaricate dalle stesse agenzie per promuovere o concludere contratti.

⁽⁸⁾ Il Ministero delle attività produttive, con circolare n. 515654/2001, sostiene che la Corte di Giustizia ha contestato non la legittimità del Ruolo in sé, ma solo la norma della l. n. 204/1985, dettata all'art. 9, la quale stabilisce la nullità del contratto tra agente e mandante in caso di mancata iscrizione nel Ruolo.

⁽⁹⁾ La Commissione Antitrust, con nota del 24 ottobre 2001, ha segnalato al Parlamento, con adeguate argomentazioni, l'incompatibilità della l. n. 204/1985 con la disciplina varata in materia dall'Unione europea.

⁽¹⁰⁾ C. Giust. n. 215/1997.

⁽¹¹⁾ C. Giust. n. 485/2001.

⁽¹²⁾ Convertito, con modificazioni dalla l. n. 248/2006.

⁽¹³⁾ In precedenza alla formazione e alla tenuta del Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio erano preposti due organi amministrativi con funzioni e compiti ben precisi: la Commissione provinciale, istituita presso ogni Camera di Commercio (soppressa presso alcune Camere di Commercio); la Commissione centrale, istituita presso il Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato. Avverso i provvedimenti delle Commissioni provinciali, entro 60 giorni dall'avvenuta notifica, poteva essere proposto ricorso alla Commissione centrale. Trascorso inutilmente tale termine il provvedimento di diniego della iscrizione diventava definitivo (art. 7, comma 2, l. n. 204/1985). Contro i provvedimenti delle Commissioni era ammesso ricorso al Giudice ordinario.

⁽¹⁴⁾ Prevista dall'art. 7 della l. n. 39/1989.

⁽¹⁵⁾ Prevista dall'art. 8 della l. n. 204/1985.

⁽¹⁶⁾ Prevista dall'art. 4 della l. n. 39/1989.

⁽¹⁷⁾ Prevista dall'art. 4 della l. n. 204/1985.

(¹⁸) S. FOSSATI, *Unico spia l'agente di commercio*, in *Il Sole 24 Ore*, 29 aprile 2005, 25.

(¹⁹) Federazione nazionale associazioni agenti e rappresentanti di commercio, che associa oltre 70 mila agenti in attività.

(²⁰) Cass. n. 916/1993.

(²¹) Cass. n. 20549/2004.

(²²) Cass. n. 23438/2004.

(²³) L'attività non occasionale di procuratore di affari è una delle attività che la l. n. 160/1975 considera tra quelle soggette all'iscrizione alla gestione commercianti presso l'Inps.

(²⁴) La giurisprudenza costante non considera accordo formalizzato neppure una lettera di incarico.

(²⁵) Cass. n. 13629/2005.

(²⁶) Cass. n. 3043/1977.

(²⁷) Cass. n. 1441/2005.

(²⁸) *Il preponente, d'altra parte, è tenuto ad eseguire il contratto secondo buona fede, intesa come limite all'atto di privata autonomia e come criterio che impone fedeltà al vincolo contrattuale, nel rispetto del reciproco affidamento* (Cass. n. 1142/1995, in *MGL*, 1995, col. 159, per la quale è stato ravvisato un inadempimento attribuibile al preponente nel capovolgimento della politica dei prezzi, praticati da quest'ultimo, e nella fissazione di prezzi tanto "fuori mercato" da determinare la rottura del contratto di agenzia).

(²⁹) Cass. n. 5322/1989.

(³⁰) Secondo la giurisprudenza non sono commessi viaggiatori coloro che espletano tale incarico insieme ad altre mansioni (Cass. n. 9936/1991), per un orientamento contrario, si veda Cass. n. 11261/1998.

(³¹) Tutti i soggetti operanti con contratto di agenzia – e quindi anche gli agenti promotori finanziari – sono tenuti all'iscrizione all'Enasarco e al versamento dei contributi previdenziali integrativi obbligatori, ai sensi della l. n. 12/1973. Pertanto, a prescindere dal *nomen iuris* utilizzato dalle parti, qualora il promotore finanziario operi di fatto come agente o mandatario, dando luogo effettivamente ad un rapporto giuridico che possa identificarsi con quello di agenzia ai sensi dell'art. 1742 c.c., si determina l'appartenenza del promotore finanziario alla più ampia categoria degli agenti e rappresentanti di commercio indipendentemente dal fatto che l'attività di promozione si riferisca ad un prodotto finanziario piuttosto che ad un bene materiale o di altro tipo.

(³²) In realtà anche i promotori finanziari hanno obbligo di iscrizione all'Enasarco, come statuito dal Tribunale di Roma con sentenza n. 12056/2005, confermando una consolidata linea adottata dalla giurisprudenza, sia di merito che di legittimità.

(³³) La risposta all'Interpello del Ministero del lavoro del 24 ottobre 2005, prot. n. 12056, e la nota Enasarco del 21 luglio 2005 stabiliscono che i promotori finanziari devono iscriversi alla Fondazione Enasarco e versare i relativi contributi.

(³⁴) La giurisprudenza consolidata ormai esclude la riconducibilità della figura del "broker assicurativo" a quella dell'agente (Cass. n. 8467/1998, in *FI*, 1999, I, 608, con nota di P. SANTORO, ed in *NGCC*, 2000, I, 245, con nota di M. MURALONI; Cass. n. 6956/1992, in *FI*, 1994, I, 1548, con nota di ROSSI) inquadrandolo, come nella giurisprudenza dei primi anni Ottanta, nella mediazione. Per la dottrina conforme si veda IPPOLITO, *Il professionista di assicurazione denominato anche "broker"*, in *Assicurazioni*, 1989, I, 124; POGLIANI,

Processo del lavoro "off limits" per il "broker", in *RCP*, 1987, 677; PIZZIGATI, *Profili giuridici del "broker" d'assicurazione*, in *Assicurazioni*, 1981, II, 156. Di opinione contraria Trib. Milano 17 luglio 1989, in *FI*, rep. 1990, voce *Mediazione*, n. 11, per il quale l'elemento identificatore delle due figure è quello della promozione degli affari, essendo l'assistenza alla conclusione degli stessi del tutto strumentale ed accessoria e così inidonea a differenziare le due fattispecie. Corollario della prevalente opinione è costituito dal fatto che i contratti di assicurazione stipulati per il tramite del *broker* sono da ricomprendere tra gli affari conclusi direttamente dalla compagnia e come tali non sottoposti al regime di esclusiva previsto dall'accordo nazionale degli agenti.

(³⁵) Si considera agente/rappresentante anche il "propagandista di medicinali" ovvero, colui che, a differenza del "propagandista scientifico" o "informatore scientifico/farmaceutico", non si limita ad una mera illustrazione dei prodotti (rientrando quindi nella categoria dei procuratori d'affari), ma ne promuove/conclude la vendita.

(³⁶) L. n. 296/2006, art. 1, comma 1180; nota del Ministero del lavoro n. 440/2007.

(³⁷) Nota del Ministero del lavoro n. 4746/2007.

(³⁸) Se il contratto a tempo determinato continua ad essere eseguito dalle parti dopo la scadenza del termine prefissato, il rapporto si trasforma a tempo indeterminato fin dall'inizio ex art. 1750 c.c.

(³⁹) Gli accordi prevedono che le variazioni di zona e delle provvigioni debbano essere comunicati per iscritto almeno 2 mesi prima salvo le parti si accordino per iscritto per una diversa decorrenza, se la variazione è superiore al 20% il preavviso scritto deve essere pari a quello stabilito per la risoluzione; se l'agente non accetta la variazione il rapporto si risolve alla scadenza. Le variazioni di lieve entità nel corso dei 12 mesi si sommano e vengono considerate una unica.

(⁴⁰) Il mandato deve essere conferito a soggetto già iscritto nel ruolo. In caso di conferimento mandato a: soggetto non iscritto (alla data della presentazione della domanda), la domanda non è regolarizzabile, pertanto deve essere protocollata, sospesa e poi rifiutata a soggetto iscritto in data successiva (al mandato), il mandato è comunque valido, ma la data di inizio potrà essere solo uguale o successiva a quella di iscrizione nel ruolo. In caso di società, il mandato deve essere sempre intestato alla società o ad una persona fisica in qualità di legale rappresentante della società; laddove il mandato sia intestato solo alla persona, senza precisare a titolo di legale rappresentante, non è regolare.

(⁴¹) Cass. n. 544/1991.

(⁴²) Dal 1° giugno 2001 il patto di non concorrenza da parte dell'agente deve essere indennizzato. Lo prevede la l. n. 422/2000 in attuazione della direttiva n. 86/653/CEE, che ha modificato l'art. 1751 c.c. La durata del patto di non concorrenza è fissata nel limite massimo di 2 anni dal giorno in cui è avvenuta l'estinzione del rapporto contrattuale tra preponente e l'agente. L'art. 1751-bis c.c., tuttavia, qualora il patto venga stipulato per un periodo più lungo, non prevede l'automatica riduzione del termine a quello di 2 anni indicato dal legislatore. Appare, comunque chiaro, in via analogica con gli artt. 2596 e 2125, che tale riduzione sia automatica senza che si debba considerare nullo l'intero patto di non concorrenza.

(⁴³) La continua riscossione dei premi può essere un tacito

accordo per lo svolgimento di tale attività, pur mancando la forma scritta, si veda Cass. n. 13682/2002.

⁽⁴⁴⁾ L'esclusiva non è elemento essenziale del contratto, (Cass. n. 14667/2004), le parti possono derogarvi con clausole espresse (Cass. n. 11674/2008 e Cass. n. 21073/2007), anche in via indiretta (Cass. n. 5920/2002), in mancanza può essere ammessa prova testimoniale (Cass. n. 16842/2003). Se l'esclusiva è a carico dell'agente, questi non ha diritto al compenso per gli affari conclusi dal preponente nella zona (Cass. n. 2634/1994), dal momento che questi esercita il proprio diritto di concorrenza (Cass. n. 600/1996). Gli affari non ricompresi nell'oggetto del mandato sono estranei all'esclusiva (Cass. n. 4872/1996).

⁽⁴⁵⁾ Cass. n. 7481/2000.

⁽⁴⁶⁾ In assenza di pattuizione l'agente che riscuote non ha diritto a compenso (Cass. n. 6077/1997) ma può esperire azione di arricchimento senza causa (Cass. n. 2356/1994).

⁽⁴⁷⁾ Nel caso di affari conclusi dopo lo scioglimento del contratto, la provvigione può essere eventualmente ripartita tra gli agenti intervenuti in tempi diversi sullo stesso cliente se questo corrisponda a regole di equità.

⁽⁴⁸⁾ Lo sconto non può essere un'iniziativa dell'agente, ma se è vero che la provvigione si calcola sul prezzo scontato, non può tuttavia ammettersi un addebito dello sconto all'agente (Cass. n. 2220/1995).

⁽⁴⁹⁾ La provvigione può essere proporzionale agli affari procurati (percentuale costante), oppure può essere riconosciuto un premio in caso di raggiungimento degli obiettivi (percentuale costante a premio), oppure può essere progressiva in funzione degli affari conclusi (percentuale crescente), o ancora può essere legata alla differenza tra il prezzo di listino e il prezzo di vendita (sovrapprezzo), infine è previsto un minimo accanto ad una percentuale costante (percentuale e minimo garantito).

⁽⁵⁰⁾ In caso di mancato pagamento delle provvigioni, l'agente ha l'obbligo di sollecitare il proponente per iscritto. Il sollecito deve ricordare al preponente che per ogni giorno di ritardo, lo stesso sarà tenuto a pagare gli interessi pari al tasso di sconto e la rivalutazione monetaria calcolata secondo gli indici Istat.

⁽⁵¹⁾ La prescrizione è invece di 10 anni qualora in caso di provvigioni indirette, l'intervento del preponente sia isolato e il diritto al pagamento della provvigione ha a sua volta natura episodica (Cass. n. 15069/2008).

⁽⁵²⁾ In particolare può chiedere anticipi nella misura del 50% per gli affari con pagamento entro i 90 giorni e anticipi del 35% per affari con pagamento oltre i 90 giorni.

⁽⁵³⁾ Quando il preponente ritarda il pagamento di 15 giorni, è tenuto a riconoscere un interesse pari al tasso ufficiale di sconto. Se l'agente non presenta contestazioni entro 30 giorni l'estratto conto si intende approvato. Le provvigioni derivanti dall'ultimo anno di prestazione e l'indennità per cessazione sono crediti privilegiati.

⁽⁵⁴⁾ Le modifiche apportate all'art. 1746 c.c. dimostrano che l'obiettivo perseguito dal legislatore è sostanzialmente quello di escludere una garanzia generalizzata, sostituendola con una garanzia riferita a singoli affari e di portata limitata. Ora, infatti, è vietato «il patto che ponga a carico dell'agente una responsabilità, anche solo parziale, per l'inadempimento del terzo», ma è consentito alle parti di concordare di volta in

volta la concessione di un'apposita garanzia da parte dell'agente, con riferimento però a singoli affari, individualmente determinati. Inoltre l'obbligo di garanzia assunto dall'agente non potrà superare l'ammontare della provvigione che l'agente avrebbe diritto di percepire per quell'affare, e dovrà essere controbilanciato dalla previsione di un apposito corrispettivo a favore dell'agente.

⁽⁵⁵⁾ Cass. n. 9547/2001.

⁽⁵⁶⁾ Cass. n. 3208/1997.

⁽⁵⁷⁾ La risoluzione per consenso delle parti può avvenire anche per comportamento concludente qualora queste cessino di dare corso alle prestazioni (Cass. n. 15959/2004).

⁽⁵⁸⁾ Il preavviso non può essere inferiore ad un mese per il primo anno di durata del contratto, a 2 mesi per il secondo anno iniziato, a 3 mesi per il terzo anno iniziato, a 4 mesi per il quarto anno, a 5 mesi per il quinto anno, a 6 mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi.

⁽⁵⁹⁾ Il contratto a tempo indeterminato cessa previa scadenza del periodo di preavviso e non nel momento in cui uno recede (Cass. n. 4982/2004).

⁽⁶⁰⁾ Ai fini dell'indennità sostitutiva del preavviso, da determinarsi in una somma pari a tanti dodicesimi delle provvigioni liquidate nell'anno precedente la cessazione del rapporto, il termine liquidate deve intendersi come maturate (Cass. n. 5690/2007).

⁽⁶¹⁾ Cass. n. 10852/1997.

⁽⁶²⁾ Tale non può essere la mancata partecipazione dell'agente ad una riunione indetta dal preponente e la mancata produzione di resoconti (Cass. n. 7986/2000).

⁽⁶³⁾ Cass. n. 854/1999.

⁽⁶⁴⁾ Cass. n. 21445/2007.

⁽⁶⁵⁾ Relativamente all'identificazione dei criteri di appartenenza del cliente ad una zona, si è pronunciata la C. Giust. 12 dicembre 1996, causa C-104/95, *Kontogeorgas c. Kartonpak AE*, in *FI*, 1995, IV, 115. La Corte precisa che, al fine di valutare se il cliente con cui l'operazione è stata conclusa appartenga alla zona di cui l'agente è incaricato, occorre far riferimento, ove si tratti di persona giuridica, al luogo della effettiva attività commerciale di quest'ultima; allorché la società svolga la sua attività in luoghi diversi ovvero l'agente operi su più territori, per determinare il centro di gravità dell'operazione effettuata possono essere presi in considerazione altri elementi, quali il luogo in cui le trattative con l'agente si sono svolte o si sarebbero dovute svolgere di regola, il luogo in cui la merce è stata consegnata od il luogo in cui si trova lo stabilimento che ha effettuato l'ordine.

⁽⁶⁶⁾ Va ricordato che prima della risoluzione del contratto, è d'obbligo la messa in mora del preponente da parte dell'agente. Nella messa in mora l'agente dovrà evidenziare le cause che sono alla base della messa in mora, ad es. la mancata conferma da parte del preponente degli ordini commissionati, il mancato invio del campionario, il mancato invio dell'estratto conto relativo al trimestre, il mancato pagamento dell'indennità di maneggio del denaro, l'omesso versamento dei contributi Enasarco.

⁽⁶⁷⁾ L'indennità spetta anche al subagente in virtù dei vantaggi che il preponente continua a ricevere dagli affari procuratigli anche dopo la cessazione del rapporto (Cass. n. 3196/2006).

⁽⁶⁸⁾ La percentuale da computarsi nel fondo di indennità di

risoluzione del rapporto va calcolata in funzione del massimale annuo di provvigione e del rapporto di esclusiva. Il versamento va effettuato nel mese di marzo dell'anno successivo a quello di riferimento. Il preponente deve inviare all'Ente una distinta relativa agli estremi del versamento specificando le quote per ciascun agente. Sarà poi l'Enasarco che ricevuta la comunicazione della risoluzione del rapporto da parte del preponente (MOD 7001) provvederà a corrispondere all'agente l'indennità di fine rapporto. Entro il 30 aprile di ciascun anno il preponente deve inviare all'agente il riepilogo delle somme versate al fondo indennità di risoluzione oltre a quelle versate al fondo previdenza.

(⁶⁹) Cass. n. 2126/2001.

(⁷⁰) L'indennità va calcolata applicando ai compensi maturati dall'agente apposite aliquote in funzione della durata del rapporto e del settore in cui operano gli agenti.

(⁷¹) Cass. n. 9426/2008, Cass. n. 11402/2000.

(⁷²) Cass. n. 6190/2003.

(⁷³) A tali fini l'Inps acquisisce, tramite accesso alle banche dati della Camera di Commercio, le posizioni di coloro i quali hanno presentato la domanda di iscrizione nel Registro delle Imprese, e invia agli interessati la documentazione idonea al versamento dei contributi suddetti.

(⁷⁴) L'obbligo non ricorre qualora il preponente italiano sia tenuto ad applicare la legislazione di un altro paese.

(⁷⁵) Che recepisce la direttiva comunitaria n. 86/653/CEE riguardo agli agenti di commercio, nonché la sentenza C. Giust. 13 luglio 2000, n. 456, e quanto stabilito dalla Corte di Cassazione, con la sentenza n. 4817/1999.

(⁷⁶) Da ricordare che dal 1° gennaio 2004 non è più previsto l'obbligo assicurativo per gli agenti italiani che operano all'estero, mentre i promotori finanziari sono tenuti all'iscrizione come da nota del Ministero del lavoro n. 2524/2005. Il Ministero del lavoro ha altresì specificato con interpello n. 25/2006 che i sub agenti di assicurazione in quanto intermediari non devono essere più iscritti all'Enasarco.

(⁷⁷) I contributi sia al Fondo di Previdenza che al Fondo di Assistenza Enasarco possono essere versati ogni volta che si pagano le provvigioni oppure periodicamente: in questo caso la periodicità non può essere superiore al trimestre solare (1-1/31-3; 1-4/30-6; 1-7/30-9; 1-10/31-12). I versamenti contributivi devono pervenire all'Ente entro il 20 del mese successivo alla scadenza dei 4 trimestri sopra indicati. Il preponente è responsabile del pagamento dei contributi anche per la parte a carico dell'agente (che detraerà all'atto del pagamento a quest'ultimo). La Casa deve inviare all'Enasarco una distinta di versamento compilata su appositi moduli distribuiti dall'Ente stesso, indicante: 1) gli estremi della casa mandante (ditta, ragione sociale, denominazione, indirizzo, numero di posizione assegnato all'Enasarco); 2) periodo cui si riferiscono i contributi (di norma trattasi del trimestre solare di riferimento); 3) il Fondo al quale si riferiscono i contributi stessi (Fondo previdenza o Fondo assistenza); 4) i dati relativi agli agenti e rappresentanti (compreso il numero di matricola loro assegnato dall'Enasarco); 5) nel caso in cui gli agenti e rappresentanti operino in forma associata, oltre alla ragione sociale dovranno essere indicati anche i dati dei soci limitatamente responsabili. Per le società di capitali dovrà essere indicata solamente la ragione sociale e l'indirizzo; 6) l'importo versato per ciascun agente/rappresentante o, nei casi di

società per ciascun socio illimitatamente responsabile; 7) l'importo versato, nel caso di società di capitali, al Fondo assistenza; il timbro e la firma della ditta preponente. Entro il 30 aprile di ogni anno la ditta industriale mandante invierà all'agente o rappresentante un riepilogo delle somme versate al fondo di previdenza dell'Enasarco e di quelle accantonate presso il FIRR di competenza dell'anno precedente.

(⁷⁸) Più volte emendato dal 1991 ad oggi, trattasi di disposizioni di diritto commerciale, societario e fallimentare che contengono anche norme in merito al contratto di agenzia che prossimamente sarà riformato per renderlo uniforme a quanto previsto a livello comunitario.

(⁷⁹) Si vedano gli artt. 758 ss. c.c., che recepiscono la direttiva comunitaria n. 86/653, discostandosi dalla disciplina italiana in pochi punti.

(⁸⁰) La disciplina italiana arriva sino a 6 mesi per il sesto anno e per gli anni ulteriori.

(⁸¹) Nel rispetto delle previsioni di diritto civile contenute nei *General Principles of Civil Law* del 12 aprile 1986 e nella *Contract Law* del 15 marzo 1999.

(⁸²) *Le Measures on the Administration of Foreign Investment in the Commercial Field* del 16 aprile 2004 e la *Foreign Trade Law* del 6 aprile 2004.

(⁸³) L. n. 199/1994.

(⁸⁴) Tale registrazione potrà avvenire o richiedendo l'estensione della propria registrazione in Italia ai sensi della Convenzione di Madrid per la Registrazione Internazionale dei Marchi del 1989 oppure facendone richiesta al *Trademark Office* di Pechino tramite una delle agenzie locali autorizzate.

(⁸⁵) Il contratto di agenzia è disciplinato nel Codice Civile della Federazione Russa agli articoli 1005-1011, che definiscono come agente (*aghent*) il collaboratore che si assume l'onere di compiere atti giuridici in base al mandato conferitogli dal preponente (*prinzipal*), a tempo determinato o indeterminato.

(⁸⁶) Il contratto in questo caso fa riferimento alle norme del contratto di commissione, *dogovor komissij*.

(⁸⁷) Il contratto in questo caso fa riferimento alle norme del contratto di mandato, *dogovor poručenija*.

(⁸⁸) Ricordiamo che Italia e Brasile hanno ratificato la Convenzione italo-brasiliana del 1989 in materia di riconoscimento ed esecuzione delle sentenze. Il riconoscimento in Brasile delle pronunce di un'autorità italiana è condizionato all'accertamento da parte del Supremo Tribunale Federale della sussistenza di alcuni requisiti tra cui: competenza del Tribunale, rispetto del contraddittorio, passaggio in giudicato della sentenza. Il Brasile non ha invece ratificato la Convenzione di New York del 1958, mentre l'arbitrato è disciplinato dalla l. n. 9.307/1996 che prevede che il lodo arbitrale è immediatamente esecutivo, senza la necessità di omologazione del Tribunale.