



CURIA MERCATORUM
CENTRO DI MEDIAZIONE ED ARBITRATO
Associazione Riconosciuta

Modello di contratto di agenzia per l'estero Italiano - Inglese

Modello di contratto per esportatori del settore del mobile,
elaborato a cura di Curia Mercatorum associazione della
Camera di Commercio di Treviso con il supporto scientifico
del prof. Fabio Bortolotti

Il presente volume è stato realizzato
dalla Camera di Commercio di Treviso

Sommario

Presentazione	Pag. 5
Introduzione	Pag. 7
Contratto di agenzia/Agency contract	Pag. 15
Allegati	Pag. 37

PRESENTAZIONE

La Camera di Commercio di Treviso, in collaborazione con l'Associazione "Curia Mercatorum", ha avviato, nell'ambito della propria attività in materia di regolazione del mercato, un'estensione delle iniziative, inizialmente limitate al campo dell'arbitrato e della conciliazione, anche ai contratti-tipo, come previsto dalla legge di riforma delle Camere di Commercio (n. 580/1993).

Nell'ambito di questi ultimi, inoltre, si sono presi in esame non soltanto contratti valevoli sul mercato interno e soprattutto locale (prevalentemente tra imprese e consumatori), ma anche quelli proponibili sui mercati internazionali, in considerazione dell'elevata vocazione all'estero dell'economia trevigiana.

Se, infatti, i contratti-tipo presentano un'indubbia utilità per migliorare il fluire degli scambi all'interno del nostro Paese, risultano di ancor più favorevole ausilio per i nostri operatori con l'estero supporti e suggerimenti contrattuali che permettano loro di tutelarsi meglio nei confronti delle controparti straniere. Tale vantaggio è ancor più evidente, se si considera la scarsa conoscenza del diritto internazionale da parte delle nostre PMI ed il fatto che molti scambi con l'estero continuano ad avvenire senza alcuna regolazione contrattuale.

Ma i contratti-tipo internazionali, come quelli interni, possono essere efficaci solo se riferiti a singoli settori, proprio perché è necessario mettere in evidenza tutte le clausole da tenere presenti nella trattazione di beni e/o servizi specifici. Pertanto si è programmato di analizzare separatamente i principali settori, per lo più corrispondenti ai distretti della provincia, in modo da poter interessare e diffondere più omogeneamente le regole contrattuali individuate e consigliate agli operatori, cercando di formulare contratti-tipo internazionali riferiti alle principali operazioni economiche e commerciali di ciascun settore, eventualmente valutando successivamente anche l'esame delle ulteriori differenziazioni in rapporto alle diverse legislazioni dei maggiori Paesi-partner negli scambi con l'economia trevigiana.

A titolo sperimentale, si è iniziato con il settore del legno-arredamento e, tra le problematiche contrattuali più rilevanti negli scambi con l'estero di questo comparto, si è scelto di regolamentare quelle relative ai rapporti di agenzia.

E' stato predisposto, quindi il testo contrattuale di questo fascicolo, con opportune note illustrative, che si auspica possa divenire un prezioso

strumento di lavoro per tutti gli esportatori del settore che intendono meglio tutelarsi da imprevedibili controversie nei contratti di agenzia internazionale. Un ringraziamento particolare va al prof. Fabio Bortolotti noto esperto giurista in contrattualistica internazionale, che ha predisposto il testo del volume, mentre non va sottaciuto l'apporto competente e consultivo delle associazioni imprenditoriali e degli ordini professionali interessati.

Federico Tessari
*Presidente della Camera di Commercio di Treviso e
di Curia Mercatorum*

Renato Chahinian
*Segretario Generale della Camera di Commercio
di Treviso*

Treviso, giugno 2002

Introduzione

Premessa

Il presente modello, elaborato da Curia Mercatorum appositamente per gli esportatori del settore del mobile, è un **modello semplificato** ("short form"). Si tratta cioè di un contratto che affronta solo i punti più importanti, cercando di dare delle soluzioni standard, ritenute ottimali nella maggior parte dei casi, ma che non costituiscono necessariamente la soluzione ideale per uno specifico contratto individuale.

Anche se sono state tenute presenti le più importanti alternative (particolarmente attraverso la loro previsione negli allegati) in modo da aiutare gli utilizzatori nella messa a punto di un contratto il più possibile vicino ai loro bisogni individuali, va ribadito che solo la redazione di uno specifico testo contrattuale, con l'assistenza di un professionista qualificato, permette di "costruire" un testo contrattuale che tenga pienamente conto delle specifiche esigenze delle parti, che si differenziano inevitabilmente da un caso all'altro.

Con tutto ciò, sapendo che per svariate ragioni (tempi, costi, ecc.) gli operatori tendono a non avvalersi di esperti nella redazione dei contratti internazionali di agenzia, si è ritenuto opportuno fornire loro un modello di qualità, utilizzabile direttamente dagli stessi (e cioè predisposto in modo da evitare che l'utilizzatore debba modificarne i contenuti, avendo già lasciato spazio per le principali alternative). E' quindi opportuno che l'utilizzatore esamini con attenzione le opzioni (contenute prevalentemente nell'Allegato A) in modo da individuare la soluzione per lui più conveniente. Se le opzioni predisposte nel modello non coprono una specifica esigenza dell'utilizzatore (ad es. perché questi desidera sottoporre il contratto ad una legge diversa da quella italiana, in deroga a quanto previsto nell'art. 13), questi potrà modificare la clausola contrattuale: tuttavia, in questo caso è consigliabile che egli si avvalga dell'assistenza di un professionista qualificato, in grado di valutare le implicazioni di tale modifica e di predisporre, se del caso, gli ulteriori adeguamenti che si rendano necessari.

L'agente di commercio

Tra i vari tipi di intermediari che operano nel commercio internazionale, la figura dell'agente di commercio è certamente la più diffusa: la sua attività consiste nello svolgimento continuativo di un'attività di **promozione e negoziazione di affari** in cambio di una **provvigione**, da calcolarsi in percentuale sul valore dell'affare trasmesso.

L'attività di intermediazione può limitarsi alla mera trasmissione di ordini ricevuti dai potenziali clienti: in questo caso l'affare (cioè il contratto di vendita) si conclude se e quando il fabbricante accetta l'ordine ricevuto tramite l'agente. Quando invece si attribuisce all'agente il potere di rappresentare il fabbricante, questi potrà concludere direttamente l'affare in nome e per conto del fabbricante, che sarà quindi vincolato dagli accordi presi dall'agente. Tuttavia, tale possibilità non è stata considerata nel presente modello, trattandosi di un'opzione poco diffusa nel commercio internazionale (in quanto il preponente preferirà, di regola, poter decidere di volta in volta se accettare l'affare piuttosto che consentire all'agente di concluderlo in suo nome).

L'agente svolge la propria attività in maniera **stabile** (obbligandosi a promuovere in modo continuativo le vendite nel territorio di sua competenza) ed in forma **autonoma**, avendo cioè la libertà di organizzarsi come meglio crede ed assumendo oneri e rischi della propria organizzazione commerciale. L'agente si distingue quindi da un lato dal mero **procacciatore** d'affari o intermediario occasionale e dall'altro dall'**agente subordinato** (viaggiatore-piazzista, VRP francese).

La figura dell'agente di commercio si differenzia inoltre nettamente da quella del **concessionario di vendita** (o **distributore**). In linea di principio, infatti, l'agente si limita a promuovere la conclusione di contratti tra il preponente ed i clienti finali in cambio di una provvigione; il concessionario, invece, acquista i prodotti dal concedente e li rivende a terzi ed il suo guadagno è dato dalla differenza tra il prezzo di acquisto e quello di rivendita. Ne consegue che il concessionario di vendita assume su di sé il rischio commerciale delle singole transazioni (es. insolvenza del cliente finale) ed una serie d'incombenze che, nel rapporto di agenzia, ricadono sul preponente (es. sdoganamento, magazzinaggio). Al contempo, però, mentre nel rapporto di agenzia il preponente mantiene il controllo sulla clientela del territorio (dal momento che stipula contratti direttamente con tali soggetti), nel rapporto di concessione, invece, il concedente non è normalmente in

grado di conoscere i nominativi dei clienti ai quali il concessionario rivende i suoi prodotti.

La legge applicabile

Un problema che si presenta nella redazione di un contratto internazionale di agenzia è quello della determinazione della legge applicabile.

Occorre innanzitutto precisare che non esistono, se non in casi eccezionalissimi, specifiche norme "sovrnazionali" applicabili ai rapporti commerciali tra preponenti ed agenti di diversi paesi: il punto di riferimento è praticamente sempre costituito da norme nazionali, con la conseguenza che vi saranno per definizione più leggi (almeno quelle dei paesi delle due parti) potenzialmente applicabili allo stesso contratto internazionale.

Tale situazione non è neppure stata modificata con la **direttiva europea** n. 86/653/CEE del 18 dicembre 1986 che ha stabilito un nucleo minimo di principi uniformi, in seguito trasposti nelle legislazioni nazionali degli Stati membri dell'Unione europea, ed anche in alcuni altri paesi non facenti parte dell'Unione europea (ad es. Albania, Norvegia). Infatti, sarà applicabile al singolo contratto la legge nazionale che ha dato attuazione alla direttiva e non la direttiva stessa, il che può comportare differenze sensibili dal momento che la direttiva lascia agli Stati ampi spazi discrezionali in sede di attuazione.

Così, ad esempio, a seconda che all'agente di commercio risulti applicabile la legge francese o quella italiana, quest'ultimo avrà diritto ad una indennità di clientela sostanzialmente differente. Secondo la legge francese gli spetterà una "riparazione del pregiudizio" conseguente alla cessazione del rapporto, calcolata normalmente intorno ai due anni di provvigione; secondo quella italiana, un'indennità non superiore ad un anno di provvigioni (ed, anzi, di regola assai inferiore, ove si consideri applicabile la disciplina sul calcolo dell'indennità introdotta dagli accordi economici collettivi).

L'applicazione di una legge piuttosto che di un'altra può quindi incidere sensibilmente sui contenuti del contratto, non solo per quanto riguarda i punti non regolati dalle parti (che verranno integrati da una normativa differente, a seconda della legge applicabile al contratto), ma anche con riguardo agli aspetti espressamente disciplinati, ove le norme ad essi applicabili abbiano carattere imperativo (e si impongano quindi sulle pattuizioni delle parti).

Nel presente modello si consiglia di **scegliere la legge italiana**, soluzione che appare nella maggior parte dei casi preferibile per il preponente italiano¹, trattandosi di una normativa conosciuta e quindi più adatta alla gestione del rapporto e, nel caso in cui non si riesca ad evitarla, di una controversia.

Un problema che si pone in questo contesto è quello dell'**efficacia della scelta della legge italiana** riguardo ad eventuali norme protettive del paese dell'agente. Sottoponendo il rapporto alla legge italiana (come prevede l'art. 13 del presente modello), il preponente italiano potrà essere sicuro che si applicheranno solo le norme italiane e non quelle, eventualmente più favorevoli all'agente, del paese di quest'ultimo?

Purtroppo, non è possibile una risposta univoca. La regola generale in materia di efficacia della scelta della legge applicabile rispetto alle norme dell'ordinamento «escluso» è che tale scelta è efficace anche se essa comporta la «disapplicazione» di eventuali norme imperative di altri ordinamenti potenzialmente applicabili. Al regime generale descritto sopra fanno però eccezione alcune norme o principi considerati «internazionalmente inderogabili» nel contesto di un determinato ordinamento, e cioè principi di cui l'ordinamento in questione intende assicurare comunque l'osservanza, quale che sia la legge applicabile. In particolare, per quanto riguarda il contratto di agenzia, hanno natura internazionalmente inderogabile le norme in materia di preavviso e di indennità della legge danese sull'agenzia, nonché tutte le norme poste a protezione dell'agente nelle leggi della Svezia, della Finlandia, del Belgio e del Portogallo. Anche fuori dall'Europa (ad es. in Libano, in vari paesi dell'America centrale) possono trovarsi norme internazionalmente inderogabili a protezione dell'agente².

¹ Infatti, anche quando la legge italiana risulti più onerosa della legge del paese dell'agente (situazione che si verifica nei rapporti con agenti di paesi - soprattutto extraeuropei - che non prevedono alcun tipo di normativa a protezione dell'agente) è di regola preferibile sottoporre il rapporto ad una legge conosciuta, come appunto quella italiana, piuttosto che ad una legge di cui si debbano accertare di volta in volta i contenuti.

² Per maggiori informazioni sui singoli paesi, v. BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. III, *La distribuzione internazionale. Contratti con agenti, distributori ed altri intermediari*, Padova, 2002. Tale volume contiene un capitolo con informazioni sulla disciplina dei rapporti di agenzia e di distribuzione in 145 paesi.

Quanto sopra non significa però che, ove l'agente sia domiciliato in paesi come quelli descritti sopra, la scelta della legge italiana sia necessariamente inefficace. Occorre infatti considerare che il problema si presenta in termini diversi a seconda che esso venga esaminato dal giudice del paese dell'agente o dal giudice italiano. Mentre il giudice del paese dell'agente deve applicare le norme internazionalmente inderogabili del suo paese in luogo di quelle della legge scelta dalle parti, il giudice italiano ha una certa discrezionalità nel decidere se applicare la legge scelta dalle parti (nel caso di specie quella italiana: v. art. 13 del modello) o, invece, le norme «internazionalmente inderogabili» del paese dell'agente. Ciò significa che, sottoponendo eventuali controversie alla competenza di soggetti diversi dai giudici del paese dell'agente, esistono spazi per un'eventuale "disapplicazione" delle norme "internazionalmente imperative" di tale paese³.

Gli Accordi Economici Collettivi (AEC)

Nell'ambito della disciplina italiana del contratto di agenzia assume un ruolo molto importante la contrattazione collettiva che integra in vario modo le norme del codice civile.

Tuttavia, gli AEC non si applicano agli agenti domiciliati all'estero se non quando tali accordi siano espressamente richiamati dalle parti.

Il presente modello richiama espressamente la contrattazione collettiva in quanto si è ritenuto che ciò permetta di creare un quadro di riferimento giuridico più preciso, che consente di risolvere una serie di problemi sui quali le norme di legge danno soluzioni più generiche. Così, ad es., l'AEC detta regole più dettagliate in materia di variazioni unilaterali di zona (art. 2, commi 3-5), in materia di diritto alla provvigione su affari conclusi dopo la fine del contratto (art. 6, comma 11) e, soprattutto, in materia di calcolo dell'indennità di scioglimento (artt. 10-11).

Si tenga presente che esistono AEC diversi (anche se di contenuto quasi equivalente) a seconda che il proponente sia un'impresa industriale, commerciale o artigiana. Nel contesto del presente modello si è ritenuto opportuno, per maggiore semplicità (ed in particolare per evitare di richiamare una serie di accordi diversi), richiamare l'AEC del 20 marzo 2002

³ Per un maggiore approfondimento di questo aspetto, v. BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. III, cit., § 3.2.4.

per l'industria che si applicherà quindi indipendentemente dall'appartenenza del proponente al settore industriale.

Ovviamente, se le parti desiderano escludere l'applicazione della contrattazione collettiva, possono farlo, cancellando l'ultima parte dell'art. 13.

L'indennità di scioglimento

Un particolare problema si presenta per l'indennità di scioglimento del rapporto.

All'interno del nostro ordinamento la contrattazione collettiva ha sviluppato una particolare disciplina dell'indennità che riprende in larga parte quella esistente prima delle modifiche apportate all'art. 1751, c.c. in attuazione della direttiva europea n. 86/653/CEE del 18 dicembre 1986. Tale disciplina collettiva, introdotta con i c.d. "accordi ponte" del 1992 (Accordo Economico Collettivo del 30 ottobre 1992 per l'industria, AEC 27 novembre 1992 per il commercio e AEC 19 novembre 1992 per l'artigianato) è stata ora inserita nei nuovi accordi collettivi del 2002.

Nel presente modello si è ritenuto opportuno richiamare tale disciplina che costituisce di regola la soluzione preferibile a causa della facilità e prevedibilità del calcolo della stessa.

La normativa collettiva prevede da un lato la c.d. "indennità risoluzione rapporto", e dall'altro la "indennità suppletiva di clientela".

L'indennità risoluzione rapporto è calcolata come segue:

- 4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 6.200,00 annui;
- 2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 6.200,01 ed Euro 9.300,00 annui;
- 1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 9.300,00 annui

L'indennità di risoluzione va accantonata (per gli agenti italiani) presso l'Enasarco: per gli agenti esteri tale accantonamento non è possibile ed essa andrà quindi corrisposta direttamente all'agente all'atto della cessazione del rapporto.

L'indennità suppletiva è pari al 3%⁴ delle somme dovute all'agente nel corso del rapporto, cui si aggiunge un importo aggiuntivo proporzionale all'incremento delle provvigioni nel corso del rapporto, introdotto negli ultimi Accordi Economici Collettivi: per maggiori dettagli, v. gli artt. 10 e 11 dell'AEC del 20 marzo 2002.

E' in corso un dibattito sulla legittimità della disciplina collettiva descritta sopra. Da alcune parti è stato sostenuto che essa sarebbe invalida in quanto derogherebbe a danno dell'agente a quanto previsto dall'art. 1751, c.c. Questa teoria, seguita da alcuni giudici, non è però condivisa dalla maggioranza della giurisprudenza, secondo cui la disciplina collettiva è valida in quanto implica una deroga a favore dell'agente rispetto alla disciplina prevista dall'art. 1751 c.c.. In tali condizioni conviene, almeno per ora, fare riferimento ai criteri di calcolo dell'AEC.

La risoluzione delle controversie: mediazione, arbitrato, giurisdizione ordinaria

Con il presente modello si è cercato di mettere a punto un sistema di risoluzione delle controversie che metta il preponente italiano nella posizione migliore possibile e che consenta al tempo stesso di giungere ad una definizione del litigio in tempi brevi.

Sotto quest'ultimo profilo il ricorso all'**arbitrato** appare certamente preferibile rispetto alla scelta della giurisdizione ordinaria. Tuttavia, per quanto riguarda gli agenti-persone fisiche, non è certissimo se il ricorso all'arbitrato sia efficace, trattandosi di materia riservata alla competenza esclusiva dei tribunali del lavoro e quindi da considerarsi in linea di principio non arbitrabile. Per questa ragione si è preferito prevedere, per gli agenti-persone fisiche, all'articolo 14.2, la competenza esclusiva del foro della sede del preponente piuttosto che l'arbitrato.

Per quanto riguarda invece gli agenti costituiti in forma di società, per i quali non esiste il pericolo di cui al precedente paragrafo, si è scelto (art. 14.3) il ricorso all'arbitrato della Curia mercatorum.

In ogni caso, sia che si debba ricorrere all'arbitrato, che nel caso in cui la giurisdizione sia attribuita ai tribunali, le parti sono tenute a tentare, in base

⁴ Più un ulteriore 0,5% a partire dal quarto anno ed un ulteriore 0,5% a partire dal sesto anno. Queste ultime somme, tuttavia vanno calcolate su un massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni.

all'art. 14.1, prima dell'instaurazione della procedura, una mediazione secondo il regolamento Curia Mercatorum. Infatti, è nell'interesse delle parti giungere, ove possibile, ad una soluzione amichevole della controversia che permetterà di risparmiare tempo e denaro. Al tempo stesso, onde evitare che la mediazione possa essere utilizzata come espediente dilatorio, la clausola precisa che trascorsi inutilmente 45 giorni dalla domanda di mediazione, le parti sono libere di procedere secondo i modi di risoluzione delle controversie previsti nel contratto (e cioè, ricorrendo al giudice ordinario ai sensi dell'art. 14.2 se l'agente è persona fisica, oppure all'arbitrato, ai sensi dell'art. 14.3, se si tratta di una società).

CONTRATTO DI AGENZIA/AGENCY CONTRACT

Tra/Between

(nome del
Preponente/Name of
the Principal)

(indirizzo/address)

(in seguito denominata "il Preponente"/hereafter called "the Principal")

e/and

(nome
dell'Agente/Name
of the Agent)

(indirizzo/address)

(in seguito denominato "l'Agente"/hereafter called "the
Agent")

SI CONVIENE QUANTO SEGUE

IT IS AGREED AS FOLLOWS

1. Territorio e Prodotti contrattuali

1.1 Il Preponente incarica l'Agente, che accetta, di promuovere la vendita dei prodotti indicati nell'Allegato A-1 (in seguito denominati "Prodotti contrattuali") nel territorio indicato nell'Allegato A-2 (in seguito denominato "il Territorio").

1.2 E' inteso che la gamma dei Prodotti contrattuali, nonché le loro caratteristiche, prezzi, ecc., potrà essere variata dal Preponente a sua discrezione in qualsiasi momento. Il Preponente informerà tempestivamente l'Agente di tali variazioni.

2. Compiti del Agente

2.1 L'Agente si impegna a promuovere, al meglio delle sue possibilità, la vendita dei Prodotti contrattuali nel Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Preponente con la diligenza di un buon commerciante. In particolare, l'Agente si impegna a visitare periodicamente, con frequenza proporzionata alla loro importanza, i clienti attuali o potenziali di tutto il Territorio ed a creare e mantenere una struttura organizzativa adeguata.

1. Territory and Products

1.1 The Principal appoints the Agent, who accepts, to promote the sale of the products listed in Annex A-1 (hereinafter called "the Products") in the territory indicated in Annex A-2 (hereinafter called "the Territory").

1.2 It is understood that the range of the Products as well as their qualities, prices etc., can be varied at any moment by the Principal at his own discretion. The Principal shall promptly inform the Agent of such changes.

2. Agent's functions

2.1 The Agent agrees to use his best endeavours to promote the sale of the Products in the Territory and to protect the Principal's interests with the diligence of a responsible businessman. In particular, the Agent agrees to visit regularly, according to their importance, the actual or potential customers throughout the whole Territory and to establish and maintain an adequate organisation.

- 2.2 L'Agente trasmette al Preponente le richieste o gli ordini ricevuti, che quest'ultimo è libero di accettare o rifiutare. L'Agente non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Preponente, né di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.
- 2.3 L'Agente esercita la sua attività in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle direttive generali impartitegli dai funzionari o collaboratori del Preponente. Egli non può in nessun caso essere considerato come dipendente del Preponente.
- 2.4 L'Agente si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il Preponente, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.
- 2.5 L'Agente terrà informato il Preponente, con la dovuta diligenza, sugli sviluppi della propria attività, sulle condizioni di mercato e sulla situazione concorrenziale (caratteristiche e prezzi di prodotti concorrenti, azioni di marketing della concorrenza, ecc.) nel Territorio, nonché sulle leggi, regolamenti o altre prescrizioni in vigore nel Territorio (ad es. in materia di norme relative all'importazione, etichettatura, specifiche tecniche, norme di sicurezza, ecc.) ai quali i Prodotti contrattuali debbano conformarsi.
- 2.2 The Agent shall transmit to the Principal the offers or orders received by him, the Principal being free to accept or reject such offers. The Agent has no authority to make contracts on behalf of, or in any way to bind the Principal towards third parties.
- 2.3 The Agent performs his activity autonomously and independently, according to the general directions given by the Principal's employees or collaborators. He can in no case be considered as an employee of the Principal.
- 2.4 The Agent shall take part at his own expenses, and subject to previous agreement with the Principal, in the most important fairs or expositions concerning the Territory.
- 2.5 The Agent shall with due diligence keep the Principal informed about the developments of his activity, the market conditions and the state of competition (qualities and prices of competing products, marketing activities carried out by competitors, etc.) within the Territory, and about the laws and regulations in force in the Territory to which the Products must conform (e.g. import regulations, labelling, technical specifications, safety requirements, etc.).

- 2.6 L'Agente è abilitato a ricevere osservazioni o reclami dei clienti relativi a difetti dei Prodotti forniti. Egli dovrà informarne immediatamente il Preponente ed agire per la tutela degli interessi di quest'ultimo, essendo tuttavia inteso che l'Agente non potrà impegnare in alcun modo il Preponente se non in seguito a specifica autorizzazione scritta in tal senso.
- 2.7 L'Agente sopporta tutte le spese inerenti alla promozione delle vendite (ad es. telefono, ufficio, spese di viaggio, pubblicità) nonché ogni altra spesa sostenuta in relazione al presente contratto. Tali spese si considerano interamente coperte dalla provvigione di cui all'art. 8.1.
- 2.6 The Agent is entitled to receive observations or complaints made by customers in respect of defects of the delivered Products. He shall immediately inform the Principal of any such case and shall act in the Principal's best interests. He has however no authority to engage in any way the Principal, unless after having received a specific written authorisation to do so.
- 2.7 The Agent shall bear all expenses related to the sales' promotion (such as telephone, office, travel expenses, advertising) as well as any other expense made with reference to the present contract. Such expenses shall be deemed to be entirely covered by the commission provided for in Article 8.1.

3. Minimo d'affari

- 3.1 L'Agente si impegna a trasmettere, nel corso di ciascun anno, ordini che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita per una cifra non inferiore ai minimi indicati nell'Allegato A-3. Per gli anni successivi a quelli per i quali un minimo è indicato nell'Allegato A-3, le parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente l'anno in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello dell'anno precedente.

3. Minimum turnover

- 3.1 The Agent shall transmit, during each year, orders giving rise to sales contracts for not less than the minimum turnovers indicated in Annex A-3. For the years following those for which a minimum turnover is indicated in Annex A-3, the parties shall determine jointly and in good faith the minimum turnovers within the end of the month preceding the year at issue. If nothing has been agreed the minimum will be automatically increased by 10% with respect to the minimum of the previous year.

- 3.2 Qualora l'Agente non raggiunga alla fine di qualsiasi anno il minimo in vigore per tale anno, il Preponente potrà, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di comunicazione che assicuri la prova e la data del ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), a sua scelta, risolvere il presente contratto, eliminare l'esclusiva dell'Agente o ridurre l'estensione del Territorio contrattuale.
- 3.2 If the Agent fails to attain within the end of any year the minimum purchase in force for such year, the Principal shall be entitled, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier), at his choice, to terminate this Agreement, to cancel the Agent's exclusivity or to reduce the extent of the Territory.

4. Obbligo di non concorrenza

- 4.1 L'Agente si impegna, per tutta la durata del presente contratto, a non rappresentare, fabbricare, né distribuire prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio o altrove, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali.

4. Undertaking not to compete

- 4.1 The Agent shall not represent, manufacture or distribute any products which are in competition with the Products, for the entire term of this contract. In particular he shall not engage, within the Territory or elsewhere, directly or indirectly, acting as agent, commission merchant, reseller, distributor, or in any other way, for the benefit of third parties who manufacture or market products which are in competition with the Products.

- 4.2 Il Preponente si impegna a non negare il proprio consenso nel caso l'Agente desideri rappresentare prodotti concorrenti che, a causa del loro diverso livello di qualità e di prezzo, non siano in grado di incidere sulle vendite dei Prodotti contrattuali, sempreché non vi siano altre ragioni sostanziali che giustificino tale rifiuto. L'autorizzazione di cui sopra dovrà essere data per iscritto e avrà valore solo per i prodotti espressamente menzionati.
- 4.3 L'Agente è libero di rappresentare, distribuire o fabbricare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a condizione che ne informi in anticipo per iscritto il Preponente (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione).
- 4.4 Le parti possono prevedere un obbligo di non concorrenza a carico dell'Agente per il periodo successivo alla fine del presente contratto¹, ove le stesse compilino e firmino l'Allegato A-4.
- 4.2 The Principal agrees not to refuse his consent if the Agent desires to represent competing products which, due to their different quality and price level, are not capable of affecting the sales of the Products, and provided there are no other substantial reasons justifying such refusal. The above authorisation must be in writing and will be valid only with respect to the products expressly mentioned.
- 4.3 The Agent is free to represent, market or manufacture non competitive products (as long as such activity is not carried out for the benefit of competing producers) provided that the Agent informs the Principal in writing in advance (stating in detail the types and characteristics of such products).
- 4.4 The parties may agree upon a non competition obligation by the Agent for the period following the end of this contract by filling in and signing Annex A-4.

¹ La previsione di un obbligo di non concorrenza postcontrattuale, abbastanza poco usuale nei rapporti con agenti esteri, è stata prevista come semplice opzione, applicabile solo se le parti compilano e firmano l'Allegato A-4.

5. Solvibilità della clientela - Incassi

- 5.1 L'Agente è tenuto ad accertarsi, con la diligenza di un buon commerciante, della solvibilità dei clienti di cui trasmette gli ordini al Preponente. Egli non trasmette ordini di clienti di cui conosce o dovrebbe conoscere (usando l'ordinaria diligenza) la precaria situazione finanziaria, senza informarne preventivamente il Preponente, assumendosi ogni responsabilità per i danni che possano derivare dall'inadempimento a tale suo obbligo.
- 5.2 L'Agente non è autorizzato a ricevere pagamenti per conto del Preponente, se non previa specifica autorizzazione scritta di quest'ultimo. In quest'ultimo caso l'Agente dovrà rimettere immediatamente le relative somme al Preponente, e non potrà trattenerle a nessun titolo, neppure in compensazione di eventuali crediti.
- 5.3 L'agente assisterà il Preponente nel recupero dei crediti.

5. Solvency of customers - Payments

- 5.1 The Agent shall verify, with the diligence of a responsible businessman, the solvency of customers whose orders he transmits to the Principal. He shall not transmit orders from customers of which he knows or ought to know (using due diligence) that they are in a critical financial position, without informing the Principal in advance, and he shall be responsible for any damages that may arise out of the breach of such obligation.
- 5.2 The Agent is not entitled to receive payments on the Principal's behalf, unless after having obtained a prior specific written authorisation from the Principal. In the latter case, the Agent must immediately transmit the relative amounts to the Principal and shall not be entitled, for no reason, to retain them nor to set off possible credits.
- 5.3 The Agent shall assist the Principal in recovering debts.

**6. Marchi del Preponente –
Concorrenza sleale - Obbligo di
segretezza**

6.1 L'Agente è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente, però al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti contrattuali, nel contesto della sua attività come agente del Preponente, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Preponente.

6.2 L'Agente si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Preponente. Egli si impegna inoltre a non inserire i marchi, nomi o segni distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale.

6.3 L'Agente informerà il Preponente, non appena ne venga a conoscenza, di eventuali atti di concorrenza sleale o violazioni di diritti di proprietà industriale (es. marchi, nomi, modelli registrati) compiuti da terzi e riguardanti i Prodotti contrattuali e fornirà al Preponente la necessaria assistenza per la tutela dei suoi diritti nel Territorio.

**6. Principal's trademarks –
Unfair Competition - Secrecy**

6.1 The Agent shall make use of the Principal's trademarks, trade names or any other symbols, but for the only purpose of identifying and advertising the Products, within the scope of his activity as agent of the Principal and in the Principal's sole interest.

6.2 The Agent hereby agrees neither to register nor to register through third parties, any trademarks, trade names or symbols of the Principal (nor any trademarks, trade names or symbols of the Principal that may be confused with the Principal's ones), in the Territory or elsewhere. He furthermore agrees not to include the above trademarks, trade names or symbols of the Principal in his own trade or company name.

6.3 The Agent shall inform the Principal as soon as he gets notice of it, about any acts of unfair competition or infringement of the Principal's industrial property rights (i.e. trademarks, trade names, registered designs) by third parties and concerning the Products. He shall also assist the Principal in defence of his rights in the Territory.

- 6.4 L'Agente si impegna a non rivelare a terzi, neppure dopo la cessazione del presente contratto, segreti aziendali o commerciali del Preponente o altre notizie riservate di cui sia venuto a conoscenza attraverso la sua attività per il Preponente, né ad utilizzare tali segreti o notizie riservate per fini estranei al presente contratto.
- 6.4 The Agent shall not reveal either during the currency of the contract or after its termination the Principal's trade or commercial secrets or other confidential information that has come to his knowledge through his activities as agent for the Principal, and agrees not to use such secrets or confidential information for purposes other than those of the present contract.

7. Esclusiva

- 7.1 Il Preponente si impegna a non concedere nel Territorio a terzi il diritto di rappresentare o distribuire i Prodotti contrattuali.
- 7.2 Tuttavia, il Preponente resta libero di trattare direttamente, senza l'intermediazione dell'Agente, con i Clienti Contrattuali stabiliti nel Territorio: su tali affari spetterà all'Agente la provvigione di cui all'art. 8.
- 7.3 Inoltre, il Preponente si riserva di trattare direttamente con i Clienti Direzionali indicati nell'Allegato A-5. Sugli affari con tali clienti non spetterà all'Agente alcuna provvigione, a meno che non sia stata indicata una provvigione ridotta nell'Allegato A-5.

7. Exclusivity

- 7.1 The Principal shall not grant within the Territory to any third party the right to represent or market the Products.
- 7.2 However, the Principal shall be entitled to deal directly, without the Agent's intervention, with Contractual Customers situated in the Territory. In respect of such sales the Agent shall be entitled to the commission provided for in Article 8.
- 7.3 The Principal shall be furthermore entitled to deal directly with the Reserved Customers indicated in Annex A-5. On business with such customers the Agent will have no right to commission, except where a reduced commission has been indicated in Annex A-5.

8 Provvigione

- 8.1 Salvo diverso accordo, l'Agente ha diritto alla provvigione indicata nell'Allegato A-6, su tutte le vendite di Prodotti contrattuali concluse dal Preponente con clienti stabiliti nel Territorio durante la vigenza del presente contratto.
- 8.2 L'Agente non ha alcun diritto a provvigione nel caso in cui Prodotti contrattuali vengano venduti dal Preponente a terzi stabiliti fuori dal Territorio ed in seguito rivenduti da questi ultimi nel Territorio.
- 8.3 E' inteso che la provvigione di cui all'art. 8.1 verrà ridotta in misura da concordarsi quando risulti opportuno praticare al cliente prezzi o condizioni di vendita più favorevoli di quelli usualmente praticati dal Preponente.
- 8.4 La provvigione si calcola sull'ammontare netto delle fatture, cioè sul prezzo di vendita effettivo (dedotti eventuali sconti diversi dagli sconti di valuta), ad esclusione di ogni spesa accessoria (ad es. imballaggio, trasporto, assicurazione), resi, oneri doganali, imposte o tasse, purché indicati separatamente in fattura.

8. Commission

- 8.1 Except as otherwise agreed, the Agent is entitled to the commission indicated in Annex A-6 on all sales of the Products which are made by the Principal during the currency of this contract to customers established in the Territory.
- 8.2 The Agent has no right to commission in case Products are sold by the Principal to third parties established outside the Territory and then resold by these third parties within the Territory.
- 8.3 It is understood that the commission provided for under Article 8.1 shall be reduced by mutual consent, whenever it appears appropriate to grant the customer conditions that are more favourable than the Principal's standard conditions.
- 8.4 Commission shall be calculated on the net amount of the invoices, i.e. on the effective sales price (any discount other than cash discounts being deducted) clear of any additional charges (such as packing, transportation, insurance), returned goods and clear of all custom duties or taxes of any kind, provided such amounts are indicated separately in the invoice.

- 8.5 Il diritto alla provvigione sorge solo con l'integrale pagamento della fattura da parte del cliente; su pagamenti parziali la provvigione spetta solo se e nella misura in cui risultino conformi al contratto di vendita. Nessuna provvigione è dovuta nel caso in cui il Preponente ricuperi in tutto o in parte il prezzo attraverso un'assicurazione. Pagamenti mediante tratte o assegni non si considerano validamente effettuati fino a quando le relative somme non siano state definitivamente accreditate sulla banca del Preponente.
- 8.6 Il Preponente determina le provvigioni dovute all'Agente per ogni trimestre di calendario, trasmettendo all'Agente entro il mese successivo un conto delle provvigioni, che indicherà tutti gli affari in relazione ai quali la provvigione è dovuta. Ove l'Agente non contesti per iscritto il conto delle provvigioni entro 60 giorni dal suo ricevimento, i dati risultanti dallo stesso (ad es. provvigione ridotta o aumentata su certi affari) dovranno considerarsi accettati dall'Agente a tutti gli effetti. Le provvigioni verranno corrisposte entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre cui esse si riferiscono, purché l'Agente abbia preventivamente trasmesso al Preponente regolare fattura per l'importo delle stesse.
- 8.5 The Agent shall acquire the right to commission only after full payment of the invoiced price by the customers; on partial payments commission shall be due only to the extent such partial payment conforms to the sale contract. No commission is due in case the Principal recovers in whole or in part the price through an insurance. Drafts and checks are not considered as valid payments until the relative amount has been definitely credited on the Principals bank.
- 8.6 The Principal shall provide the Agent within the subsequent month with a statement of the commissions due in respect of each calendar quarter. Such statement shall set out all the business in respect of which commission is payable. If the Agent does not object in writing against the statement of commissions, the data resulting from such statement (e.g. reduced or increased commission for certain business) shall be considered for any purpose as having been accepted by the Agent. The commission shall be paid not later than the last day of the month following the relevant quarter, provided the Agent has previously transmitted to the Principal a regular invoice for the amount to be paid.

9. Durata e scioglimento del contratto

9.1 Il presente contratto è sottoposto ad un periodo di prova reciproca di sei mesi, durante il quale ciascuna delle parti potrà recedere in qualsiasi momento, senza pagamento di qualsiasi indennità, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera con ricevuta di ritorno, corriere).

9.2 Decorsi i sei mesi, il presente contratto diventerà a tempo indeterminato e ciascuna parte potrà recedere dallo stesso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), con un preavviso di tre mesi nei primi tre anni di durata del contratto, di quattro mesi nel quarto anno, di cinque mesi nel quinto anno e di sei mesi a partire dal sesto anno di durata del rapporto.

9. Term and termination of the contract

9.1 The present contract is subject to a mutual six months trial period, during which each party may terminate the contract, without indemnity of any type, at any moment by giving notice to the other part in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier).

9.2 After the above six month trial period the present contract shall become a contract for an indefinite period, which may be terminated by either party by a written notice of three months within the first three years of duration of the contract, four months during the fourth year, five months during the fifth year and six months during the sixth year or thereafter. The termination notice shall be notified to the other party in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier).

- 9.3 Ciascuna parte potrà recedere in ogni momento dal contratto senza osservare il preavviso (o osservandolo solo in parte), purché corrisponda alla controparte un'indennità sostitutiva del preavviso pari ad un dodicesimo della provvigione corrisposta all'Agente nell'anno di calendario precedente per ogni mese di mancato preavviso.
- 9.3 Each party is entitled to terminate in any moment this contract without respecting the period of notice (or respecting it only partially), provided it pays to the other party a termination indemnity equal to one twelfth of the commission paid to the Agent in the calendar year preceding the termination for every month of the remaining duration of the contract.
- 9.4 In caso di scioglimento del rapporto, l'Agente avrà diritto, in presenza dei presupposti di cui all'art. 1751 del codice civile italiano, all'indennità prevista da tale norma, da calcolarsi conformemente all'Accordo collettivo indicato all'art. 13.
- 9.4 In case of termination of this contract the Agent will be entitled, as far as the conditions of Article 1751 of the Italian civil code are satisfied, to the goodwill indemnity set out in such Article, to be calculated in accordance with the Collective Agreement indicated in Article 13.

10. Affari in corso

- 10.1 L'Agente ha diritto alla provvigione sugli ordini da lui trasmessi al Preponente o da questi ricevuti da parte di clienti stabiliti nel Territorio prima della data di scadenza o di risoluzione del contratto e che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita entro i sei mesi successivi a tale data.

10. Unfinished business

- 10.1 Orders transmitted by the Agent or received by the Principal from customers established in the Territory before the expiry or termination of this contract and which result in the conclusion of a contract of sale not more than six months after such expiration, shall entitle the Agent to commission.

10.2 L'Agente non ha diritto ad alcuna provvigione sui contratti di vendita conclusi in seguito ad ordini ricevuti dopo la scadenza o la risoluzione del presente contratto, a meno che l'affare sia da attribuirsi principalmente all'attività svolta dall'Agente durante il periodo di vigenza del presente contratto e sempreché il contratto di vendita sia concluso entro un termine ragionevole (e comunque non superiore a quattro mesi) dalla scadenza o risoluzione del presente contratto. L'Agente deve tuttavia informare per iscritto il Preponente, prima della fine del presente contratto, degli affari in corso che possano far sorgere il diritto alla provvigione in conformità del presente articolo.

10.2 No commission is due to the Agent for contracts of sale made on the basis of orders received after the expiry or termination of this contract, save if such transaction is mainly attributable to the Agent's efforts during the period covered by the agency contract and provided the sale contract is entered into within a reasonable period (and in any case no more than four months) after the expiry or termination of this contract. The Agent must however inform the Principal in writing, before the expiry or termination of this contract, of the pending negotiations which may give rise to commission under this paragraph.

11. Scioglimento anticipato del contratto del 11. Earlier contract termination

- 11.1 Ciascuna parte può risolvere il presente contratto con effetto immediato, senza preavviso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere), in presenza di un inadempimento contrattuale della controparte che costituisca giusta causa di recesso in tronco (conformemente all'art. 11.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustificano la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito dagli artt. 11.3 e 11.4).
- 11.1 Each party may terminate this contract with immediate effect, without respecting a period of notice, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier), in case of a breach of its contractual obligations by the other party, which can be considered a justifiable reason for immediate contract termination (according to Article 11.2) or in case of occurrence of exceptional circumstances which justify the earlier termination (as set out in Articles 11.3 and 11.4).

11.2 E' considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 11.1, qualsiasi violazione degli obblighi contrattuali di gravità tale da non consentire la prosecuzione anche provvisoria del rapporto contrattuale su una base di fiducia reciproca. Le parti convengono inoltre di considerare in ogni caso, ed indipendentemente dalla gravità della violazione, come giusta causa di recesso immediato la violazione degli articoli 3, 4, 5.1, 6 e 7.1 del presente contratto. E' considerata altresì giusta causa di recesso immediato la violazione di qualsiasi altro obbligo contrattuale cui la parte inadempiente non ponga rimedio entro un termine ragionevole, dopo esser stata intimata per iscritto a farlo dalla controparte.

11.2 Any failure by a party to carry out his contractual obligations which is of such importance as to prevent the contractual relationship to continue, even temporarily, on a reciprocal confidence basis, shall be considered as a justifiable reason for the immediate contract termination for the purpose of Article 11.1. The parties furthermore jointly agree that the breach of the provisions under Articles 3, 4, 5.1, 6 and 7.1 of this contract is to be considered in any case, whatever the importance of the violation, as a justifiable reason for immediate contract termination. Also the breach of any other contractual obligation which is not remedied by the breaching party within a reasonable term after having been invited in writing to do so by the other party, shall be considered as a justifiable reason for the immediate contract termination.

- 11.3 Costituiscono circostanze eccezionali che giustificano il recesso senza preavviso: fallimento, concordato o qualsiasi procedura concorsuale cui sia sottoposta una delle parti; morte o sopravvenuta incapacità dell'Agente; condanne civili o penali dell'Agente o altre circostanze che possano pregiudicarne il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività.
- 11.3 Exceptional circumstances justifying the immediate contract termination shall be: bankruptcy, any kind of composition between the bankrupt and the creditors, death or incapacity of the Agent, civil or criminal sentences as well as any circumstances which may affect his reputation or hamper the punctual carrying out of his activities.
- 11.4 Quando l'Agente sia costituito in forma societaria, costituirà inoltre giusta causa di recesso in tronco ogni modifica importante nella struttura giuridica o negli elementi dirigenti della società agente, attuata senza il preventivo consenso del Preponente, ed in particolare il fatto che una delle persone indicate nell'Allegato A-7, cessi di ricoprire la posizione o il ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con la clientela.
- 11.4 If the Agent is a company, shall also be considered as an exceptional circumstance justifying the immediate contract termination the occurrence of any important change in the legal structure or in the management of the Agent company, carried out without the prior consent of the Principal, and particularly the fact that one of the persons indicated in Annex A-7 ceases to have the position therein indicated or anyway ceases to personally take care of the relationship with the customers.

11.5 Qualora il motivo addotto da una parte a giustificazione dello scioglimento anticipato ai sensi del presente articolo dovesse risultare inesistente o tale da non configurare un valido motivo di recesso in tronco, la comunicazione di recesso sarà ciò nondimeno immediatamente efficace, ma comporterà l'obbligo di pagare l'indennità di mancato preavviso, conformemente all'art. 9.3.

11.5 Should the reason given by a party in order to justify the earlier contract termination according to this Article appear to be inexistent or should it not be a valid reason for earlier termination, then the termination notice shall nevertheless take immediate effect, but it will give rise to payment of the termination indemnity, according to Article 9.3.

12. Conseguenze dello scioglimento del contratto

12. Consequences of the contract termination

12.1 Al momento dello scioglimento del contratto, l'Agente è tenuto a restituire al Preponente il materiale illustrativo, pubblicitario ed ogni altro documento in suo possesso che sia stato messo a sua disposizione ed a collaborare per informare i terzi dell'avvenuto scioglimento del rapporto di agenzia. L'Agente si impegna in particolare ad evitare, nei rapporti con i terzi, qualsiasi riferimento al pregresso rapporto con il Preponente, onde prevenire qualsiasi rischio di confusione presso la clientela.

12.1 Upon expiry of this contract the Agent shall return to the Principal all explanatory and advertising material and other documents which have been supplied to him and are in the Agent's possession; the Agent shall also cooperate with the Principal in informing third parties about the expiry of the Agency contract. The Agent in particular agrees to avoid, in his contacts with third parties, to make any reference to the previous relationship with the Principal, in order to avoid any risk of confusion on the side of the customers.

- 12.2 Inoltre, a partire dalla risoluzione o dallo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente contratto, verrà meno immediatamente il diritto dell'Agente di usare i marchi, nomi o segni distintivi del Preponente, come consentito dall'articolo 6.1.
- 12.2 The right of the Agent to use the Principal's trademarks, trade names or symbols, as provided for under Article 6.1, shall cease immediately upon expiration or termination, for any reason, of the present contract.

13. Legge applicabile

Il presente contratto è disciplinato dalla legge italiana e dall'Accordo Economico Collettivo 20 marzo 2002 per la disciplina dei rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale.

13. Applicable law

This contract is governed by the laws of Italy and by the Economic Collective Agreement of 20 March 2002 governing commercial agency and representative agreements.

14. Risoluzione delle controversie

- 14.1 In caso di controversia derivante dal presente contratto di agenzia o collegata allo stesso, le parti dovranno sottoporre la controversia a mediazione conformemente al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum. Ove la controversia non sia stata composta entro 45 giorni dalla domanda di mediazione o entro il diverso periodo eventualmente convenuto per iscritto tra le parti, le parti potranno ricorrere ai mezzi di risoluzione delle controversie previsti qui di seguito

14. Dispute resolution

- 14.1 In the event of any dispute arising out of or in connection with this agency contract, the parties agree to submit the matter to mediation under the Curia Mercatorum Mediation and Arbitration Rules. If the dispute has not been settled within 45 days following the filing of a request of mediation or within such other period as the parties may agree in writing, the parties may have recourse to the means of resolution of disputes set out hereafter.

- 14.2 Ove l'agente sia una persona fisica, sarà esclusivamente competente per tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto il Foro della sede del Preponente. Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il Preponente ha comunque la facoltà di portare la controversia davanti al giudice competente presso la sede dell'Agente.
- 14.2 If the Agent is a physical person, the competent law courts of the Principal's seat shall have exclusive jurisdiction in any dispute arising out of or in connection with this contract. However, as an exception to the principle hereabove, the Principal is in any case entitled to bring his action before the competent court of the place where the Agent has his registered office.
- 14.3 Ove l'Agente sia costituito in forma di società, tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva mediante arbitrato in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato Curia Mercatorum.
- 14.3 If the Agent is a company, any dispute arising out of or in connection with this contract shall be finally settled by arbitration in accordance with the Curia Mercatorum Mediation/Arbitration Rules.

15. Clausole finali

15. Final clauses

- 15.1 Il presente contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le parti sulla materia oggetto del contratto.
- 15.1 This Contract supersedes and replaces any other preceding agreement, written or verbal, that might have taken place between the two parties on the subject.
- 15.2 Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.
- 15.2 No addition or modification to this contract shall be valid unless made in writing.
- 15.3 Il presente contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le parti.
- 15.3 The present contract cannot be assigned without prior agreement between the two parties.
- 15.4 Gli allegati formano parte integrante del presente contratto.
- 15.4 The Annexes form an integral part of this contract.

15.5 Il testo in lingua italiana del presente contratto è l'unico facente fede come testo originale. 15.5 The Italian text of the present contract shall be the only authentic text.

..... (luogo/place), (data/date)

Il Preponente/The Principal

L'Agente/The Agent

.....

.....

L'Agente dichiara di approvare specificamente, ai sensi dell'art. 1341 c.c., le seguenti clausole del presente contratto:

The Agent declares that he approves specifically, with reference to article 1341 of the civil code, the following clauses of this contract:

- | | |
|---|---|
| Art. 3 - Minimo di affari | Art. 3 - Minimum turnover |
| Art. 4 - Obbligo di non concorrenza | Art. 4 - Undertaking not to compete |
| Art. 7 - Esclusiva | Art. 7 - Exclusivity |
| Art. 8 - Provvigione | Art. 8 - Commission |
| Art. 9 - Durata e scioglimento del contratto | Art. 9 - Term and termination of the contract |
| Art. 10 - Affari in corso | Art. 10 - Unfinished business |
| Art. 11 - Scioglimento anticipato del contratto | Art. 11 - Earlier contract termination |
| Art. 13 - Legge applicabile | Art. 13 - Applicable law |
| Art. 14 - Risoluzione delle controversie | Art. 14 - Dispute resolution |

.....
(l'Agente/The Agent)

ALLEGATO A/ ANNEX A
A1
PRODOTTI CONTRATTUALI/PRODUCTS (ART. 11)

I Prodotti contrattuali sono/The Products are:

- Tutti i prodotti venduti con il marchio (marchi)/All the products sold under the trademark(s):

.....
.....
.....
.....

- I prodotti elencati qui sotto/ The products listed hereunder:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

- Tutti i prodotti venduti dal Preponente/ All the products sold by the Principal.

A -2

TERRITORIO/TERRITORY (ART. 11)

Il territorio in cui l'Agente è incaricato di operare è/ the territory assigned to the Agent is:

.....
.....

A-3

MINIMO D'AFFARI/MINIMUM TURNOVER (ART. 3.1)

Anno/Year	Ammontare/Amount (Euro)

A-4

**OBBLIGO DI NON CONCORRENZA
POSTCONTRATTUALE/POST-CONTRACTUAL
NON-COMPETITION OBLIGATION (ART. 4.4**

**Il presente Allegato A-4 si applica solo se firmato dalle parti/This
Annex A-4 will apply only if signed by the parties**

- | | |
|--|---|
| <p>1. L'Agente si impegna a non rappresentare, fabbricare, né distribuire prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, per un periodo di:</p> <p><input type="checkbox"/> un anno</p> <p><input type="checkbox"/> due anni</p> <p><input type="checkbox"/> (altro)</p> <p>dalla fine del presente contratto.</p> <p>2. Il presente accordo di non concorrenza postcontrattuale è disciplinato dalle norme dell'AEC 20 maggio 2002.</p> | <p>1. The Agent shall not represent, manufacture or distribute any products which are in competition with the Products, for the entire term of this contract. In particular he shall not engage, within the Territory or elsewhere, directly or indirectly, acting as agent, commission merchant, reseller, distributor, or in any other way, for the benefit of third parties who manufacture or market products which are in competition with the Products, for a period of:</p> <p><input type="checkbox"/> one year</p> <p><input type="checkbox"/> two years</p> <p><input type="checkbox"/>(other)</p> <p>after the end of this contract.</p> <p>2. This post-contractual non-competition agreement is governed by the provisions of the collective agreement of 20 May 2002.</p> |
|--|---|

3. In caso di inadempimento all'obbligo di non concorrenza postcontrattuale, l'Agente perde il diritto alla relativa remunerazione e dovrà restituire le somme eventualmente ricevute a tale effetto. Inoltre l'Agente dovrà pagare una penale pari al 50% della remunerazione dovuta per l'obbligo di non concorrenza postcontrattuale.
3. In case of breach of the post-contractual non competition obligation, the Agent loses the right to the remuneration provided for such obligation and must return the sums he may have received to that effect. In addition the Agent shall pay a penalty amounting to 50% of the remuneration due for the post-contractual non competition obligation.

Il Preponente/The Principal

L'Agente/The Agent

.....

A-5

**CLIENTI DIREZIONALI/RESERVED CUSTOMERS
(ART. 7.3)**

**A-5
CLIENTI DIREZIONALI/RESERVED CUSTOMERS (ART. 7.3)**

Nome cliente/Name of the customer	Nessuna provvigione No commission	Provvigione ridotta Reduced commission
	 %
	 %
	 %
	 %
	 %
	 %
	 %
	 %
	 %

A-6
AMMONTARE DELLA PROVVIGIONE/AMOUNT OF
COMMISSION (ART. 8.1)

Prodotto/Product	Provvigione/Commission
 %
 %
 %

A-7
PERSONECHIAVE/KEY PERSONS (Art. 11.4)

Persona/Person	Posizione (ad es. amministratore, socio di maggioranza)/Position (e.g. director, majority shareholder)
.....
.....

**Articoli 1742-1753 del codice civile sul contratto di agenzia
(come modificati da ultimo dal l'art. 23
della legge 29 dicembre 2000, n. 422)¹.**

CAPO X
DEL CONTRATTO DI AGENZIA

Art. 1742. (Nozione). 1. Col contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata.

2. Il contratto deve essere provato per iscritto. Ciascuna parte ha diritto di ottenere dall'altra un documento dalla stessa sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. Tale diritto è irrinunciabile.

Art. 1743. (Diritto di esclusiva). Il preponente non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, né l'agente può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro.

Art. 1744. (Riscossioni). - L'agente non ha facoltà di riscuotere i crediti del preponente. Se questa facoltà gli è stata attribuita, egli non può concedere sconti o dilazioni senza speciale autorizzazione.

Art. 1745. (Rappresentanza dell'agente). - 1. Le dichiarazioni che riguardano l'esecuzione del contratto concluso per il tramite dell'agente e i reclami relativi alle inadempienze contrattuali sono validamente fatti all'agente.

2. L'agente può chiedere i provvedimenti cautelari nell'interesse del preponente e presentare i reclami che sono necessari per la conservazione dei diritti spettanti a quest'ultimo.

Art. 1746. (Obblighi dell'agente). - 1. Nell'esecuzione dell'incarico l'agente deve tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede. In particolare, deve adempiere l'incarico affidatogli in conformità delle istruzioni ricevute e fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni del mercato nella zona assegnatagli, e ogni altra informazione utile per valutare la convenienza dei singoli affari. E' nullo ogni patto contrario.

2. Egli deve altresì osservare gli obblighi che incombono al commissionario, ad eccezione di quelli di cui all'art. 1736, in quanto non siano esclusi dalla natura del contratto di agenzia.

¹ I numeri dei commi degli articoli sono stati aggiunti per comodità del lettore.

3. E' vietato il patto che ponga a carico dell'agente una responsabilità, anche solo parziale, per l'inadempimento del terzo. E' però consentito eccezionalmente alle parti di concordare di volta in volta la concessione di una apposita garanzia da parte dell'agente, purché ciò avvenga con riferimento a singoli affari, di particolare natura ed importanza, individualmente determinati; l'obbligo di garanzia assunto dall'agente non sia di ammontare più elevato della provvigione che per quel affare l'agente medesimo avrebbe diritto a percepire; sia previsto per l'agente un apposito corrispettivo.

Art. 1747. (Impedimento dell'agente). - L'agente che non è in grado di eseguire l'incarico affidatogli deve dare immediato avviso al preponente. In mancanza è obbligato al risarcimento del danno.

Art. 1748. (Diritti dell'agente). - 1. Per tutti gli affari conclusi durante il contratto l'agente ha diritto alla provvigione quando l'operazione è stata conclusa per effetto del suo intervento.

2. La provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito.

3. L'agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività da lui svolta; in tali casi la provvigione è dovuta solo all'agente precedente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti.

4. Salvo che sia diversamente pattuito, la provvigione spetta all'agente dal momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, inderogabilmente, dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico.

5. Se il preponente e il terzo si accordano per non dare, in tutto o in parte, esecuzione al contratto, l'agente ha diritto, per la parte ineseguita, ad una provvigione ridotta nella misura determinata dagli usi o, in mancanza, dal giudice secondo equità.

6. L'agente è tenuto a restituire le provvigioni riscosse solo nella ipotesi e nella misura in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente. E' nullo ogni patto più sfavorevole all'agente.

7. L'agente non ha diritto al rimborso delle spese di agenzia.

Art. 1749. (Obblighi del preponente). - 1. Il preponente, nei rapporti con l'agente, deve agire con lealtà e buona fede. Egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto; in particolare avvertire l'agente, entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi. Il preponente deve inoltre informare l'agente, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli.

2. Il preponente consegna all'agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate. L'estratto conto indica gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni. Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente.

3. L'agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili.

4. E' nullo ogni patto contrario alle disposizioni del presente articolo.

Art. 1750. (Durata del contratto o recesso). - 1. Il contratto di agenzia a tempo determinato che continui ad essere eseguito dalle parti successivamente alla scadenza del termine si trasforma in contratto a tempo indeterminato.

2. Se il contratto di agenzia è a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere dal contratto stesso dandone preavviso all'altra entro un termine stabilito.

3. Il termine di preavviso non può comunque essere inferiore ad un mese per il primo anno di durata del contratto, a due mesi per il secondo anno iniziato, a tre mesi per il terzo anno iniziato, a quattro mesi per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi.

4. Le parti possono concordare termini di preavviso di maggiore durata, ma il preponente non può osservare un termine inferiore a quello posto a carico dell'agente.

5. Salvo diverso accordo tra le parti, la scadenza del termine di preavviso deve coincidere con l'ultimo giorno del mese di calendario.

Art. 1751. (Indennità in caso di cessazione del rapporto). - 1. All'atto della cessazione del rapporto, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono le seguenti condizioni:

- l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;

- il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti.
2. L'indennità non è dovuta:
 - quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente, la quale, per la sua gravità non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto;
 - quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;
 - quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto di agenzia.
 3. L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.
 4. La concessione dell'indennità non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento dei danni.
 5. L'agente decade dal diritto all'indennità prevista dal presente articolo se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, omette di comunicare al preponente l'intenzione di fare valere i propri diritti.
 6. Le disposizioni di cui al presente articolo sono inderogabili a svantaggio dell'agente.
 7. L'indennità è dovuta anche se il rapporto cessa per morte dell'agente.

Art. 1751-bis. (Patto di non concorrenza). - 1. Il patto che limita la concorrenza da parte dell'agente dopo lo scioglimento del contratto deve farsi per iscritto. Esso deve riguardare la medesima zona, clientela e genere di beni o servizi per i quali era stato concluso il contratto di agenzia e la sua durata non può eccedere i due anni successivi all'estinzione del contratto.

2. L'accettazione del patto di non concorrenza comporta, in occasione della cessazione del rapporto, la corresponsione all'agente commerciale di una indennità di natura non provvigionale. L'indennità va commisurata alla durata, non superiore a due anni dopo l'estinzione del contratto, alla natura del contratto di agenzia e all'indennità di fine rapporto.

3. La determinazione della indennità in base ai parametri di cui al precedente periodo è affidata alla contrattazione tra le parti, tenuto conto degli accordi

economici nazionali di categoria. In difetto di accordo l'indennità è determinata dal giudice in via equitativa anche con riferimento:

- 1) alla media dei corrispettivi riscossi dall'agente in pendenza di contratto ed alla loro incidenza sul volume d'affari complessivo nello stesso periodo;
- 2) alle cause di cessazione del contratto di agenzia;
- 3) all'ampiezza della zona assegnata all'agente;
- 4) all'esistenza o meno del vincolo di esclusiva per un solo preponente².

Art. 1752. (Agente con rappresentanza). - Le disposizioni del presente capo si applicano anche nell'ipotesi in cui all'agente è conferita dal preponente la rappresentanza per la conclusione dei contratti

² L'art. 23, 2° comma, della legge 29 dicembre 2000, n. 422 prevede inoltre quanto segue: «Le disposizioni di cui al comma 1 si applicano esclusivamente agli agenti che esercitano in forma individuale, di società di persone o di società di capitali con un solo socio, nonché, ove previsto da accordi economici nazionali di categoria, a società di capitali costituite esclusivamente o prevalentemente da agenti commerciali. Le disposizioni di cui al comma 1 acquistano efficacia dal 1° giugno 2001».

**Direttiva 86/653/CEE del Consiglio del 18 dicembre 1986 relativa al
coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli
agenti commerciali indipendenti..**

(omissis)

considerando che la direttiva 64/224/CEE ha soppresso le restrizioni alla libertà di stabilimento ed alla libera prestazione dei servizi per le attività degli intermediari del commercio, dell'industria e dell'artigianato;

considerando che le differenze tra le legislazioni nazionali in materia di rappresentanza commerciale influenzano sensibilmente all'interno della Comunità le condizioni di concorrenza e l'esercizio della professione e possono pregiudicare il livello di protezione degli agenti commerciali nelle loro relazioni con il loro preponente, nonché la sicurezza delle operazioni commerciali; che d'altro canto, tali differenze sono di natura tale da ostacolare sensibilmente la stesura ed il funzionamento dei contratti di rappresentanza commerciale tra un preponente ed un agente commerciale, stabiliti in Stati membri diversi;

considerando che gli scambi di merci tra Stati membri devono effettuarsi in condizioni analoghe a quelle di un mercato unico, il che impone il ravvicinamento dei sistemi giuridici degli Stati membri nella misura necessaria al buon funzionamento di tale mercato comune; che, a questo proposito, le norme in materia di conflitti di leggi, anche se unificate, non eliminano nel campo della rappresentanza commerciale gli inconvenienti denunciati sopra e non dispensano di conseguenza dall'armonizzazione proposta;

considerando, a tale proposito, che i rapporti giuridici tra l'agente commerciale e il preponente devono essere presi in considerazione con priorità;

considerando che è opportuno ispirarsi ai principi dell'articolo 117 del trattato e procedere ad una armonizzazione nel progresso della legislazione degli Stati membri concernente gli agenti commerciali;

considerando che devono essere concessi termini transitori supplementari a taluni Stati membri che devono compiere sforzi particolari per adeguare le loro regolamentazioni alle esigenze della presente direttiva in particolare per quanto riguarda l'indennità dopo l'estinzione del contratto tra il committente e l'agente commerciale;

HA ADOTTATO LA PRESENTE DIRETTIVA:

**CAPITOLO I
CAMPO DI APPLICAZIONE**

Articolo 1. - 1. Le misure di armonizzazione prescritte nella presente direttiva si applicano alle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative degli Stati membri che regolano i rapporti tra gli agenti commerciali ed i loro preponenti.

2. Ai sensi della presente direttiva per «agente commerciale» si intende la persona che, in qualità di intermediario indipendente, è incaricata in maniera permanente di trattare per un'altra persona, qui di seguito chiamata «preponente», la vendita o l'acquisto di merci, ovvero di trattare e di concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente.

3. Per evitare qualsiasi dubbio, agente commerciale ai sensi della presente direttiva non può essere in particolare:

- una persona che, in qualità di organo, ha il potere di impegnare una società o associazione;
- un socio che è legalmente abilitato ad impegnare gli altri soci;
- un amministratore giudiziario, un liquidatore o un curatore di fallimento.

Articolo 2. - 1. La presente direttiva non si applica:

- agli agenti commerciali non retribuiti per la loro attività,
- agli agenti commerciali nella misura in cui essi operino nell'ambito delle camere di commercio o sui mercati di materie prime,
- all'organismo conosciuto sotto il nome «Crown Agents for Overseas Governments and Administrations», quale è stato istituito nel Regno Unito in virtù della legge del 1979 relativa ai «Crown Agents», o alle sue filiali.

2. Ogni Stato membro può prevedere che la direttiva non si applichi alle persone che svolgono le attività di agente commerciale considerate accessorie secondo la legge di tale Stato membro.

**CAPITOLO II
DIRITTI E OBBLIGHI**

Articolo 3. - 1. L'agente commerciale deve, nell'esercizio della propria attività, tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede.

2. In particolare, l'agente commerciale deve:

- a) adoperarsi adeguatamente per trattare ed, eventualmente, concludere gli affari di cui è incaricato;
- b) comunicare al preponente tutte le informazioni necessarie di cui dispone;
- c) attenersi alle istruzioni ragionevoli impartite dal preponente.

Articolo 4. - 1. Nei suoi rapporti con l'agente commerciale, il preponente deve agire con lealtà e buona fede.

2. In particolare, il preponente deve:

- a) mettere a disposizione dell'agente commerciale la documentazione necessaria relativa alle merci in questione;
- b) procurare all'agente commerciale le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto di agenzia, in particolare avvertire l'agente commerciale entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente commerciale avrebbe normalmente potuto attendersi.

3. Il preponente deve inoltre informare l'agente commerciale entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli.

Articolo 5. - Le parti non possono derogare agli articoli 3 e 4.

CAPITOLO III RETRIBUZIONI

Articolo 6. - 1. In assenza di un accordo in proposito fra le parti e fatta salva l'applicazione delle disposizioni obbligatorie degli Stati membri relative al livello delle retribuzioni, l'agente commerciale ha diritto ad una retribuzione conforme agli usi del luogo dove esercita la sua attività e per la rappresentanza delle merci che sono oggetto del contratto di agenzia. In mancanza di tali usi, l'agente commerciale ha diritto a una retribuzione ragionevole che tenga conto di tutti gli elementi connessi con l'operazione.

2. Tutti gli elementi della retribuzione che variano secondo il numero o il valore degli affari sono considerati come costituenti una provvigione ai sensi della presente direttiva.

3. Gli articoli da 7 a 12 non si applicano nella misura in cui l'agente commerciale non sia retribuito totalmente o parzialmente mediante provvigione.

Articolo 7. - 1. Per un'operazione commerciale conclusa durante il contratto di agenzia, l'agente commerciale ha diritto alla provvigione:

- a) quando l'operazione è stata conclusa grazie al suo intervento, o
- b) quando l'operazione è stata conclusa con un terzo che egli aveva precedentemente acquisito come cliente per operazioni dello stesso tipo.

2. Per un'operazione conclusa durante il contratto di agenzia l'agente commerciale ha diritto alla provvigione

- quando è incaricato di una determinata zona o di un determinato gruppo di persone,

- quando gode di un diritto d'esclusiva per una determinata zona o un determinato gruppo di persone,
e l'operazione è stata conclusa con un cliente appartenente a tale zona o a tale gruppo.

Gli Stati membri devono inserire nella loro legislazione una delle possibilità di cui ai due precedenti trattini.

Articolo 8. - Per un'operazione commerciale conclusa dopo l'estinzione del contratto di agenzia, l'agente commerciale ha diritto alla provvigione:

- a) se l'operazione è dovuta soprattutto al risultato dell'attività da lui svolta durante il contratto di agenzia e se l'operazione è conclusa entro un termine ragionevole dopo l'estinzione del contratto, o
- b) se, conformemente alle condizioni di cui all'articolo 7, l'ordinazione effettuata dal terzo è stata ricevuta dal preponente o dall'agente commerciale prima dell'estinzione del contratto di agenzia.

Articolo 9. - L'agente commerciale non ha diritto alla provvigione di cui all'articolo 7, se questa è dovuta all'agente precedente a norma dell'articolo 8, a meno che non risulti dalle circostanze che è equo dividere la provvigione tra gli agenti commerciali.

Articolo 10. - 1. La provvigione è acquisita dal momento e nella misura in cui si presenti uno dei casi seguenti:

- a) il preponente ha eseguito l'operazione,
- b) il preponente dovrebbe aver eseguito l'operazione in virtù dell'accordo concluso con il terzo,
- c) il terzo ha eseguito l'operazione.

2. La provvigione è acquisita al più tardi quando il terzo ha eseguito la sua parte dell'operazione o dovrebbe averla eseguita qualora il preponente avesse eseguito la sua.

3. La provvigione è pagata al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel quale è stata acquisita.

4. Non si può derogare mediante accordo ai paragrafi 2 e 3 a detrimento dell'agente commerciale.

Articolo 11. - 1. Il diritto alla provvigione può estinguersi unicamente se e nella misura in cui:

- sia certo che il contratto tra il terzo ed il preponente non sarà eseguito e
- la mancata esecuzione non sia dovuta a circostanze imputabili al preponente.

2. Le provvigioni già riscosse dall'agente commerciale sono rimborsate se il relativo diritto è estinto.
3. Non si può derogare mediante accordo al paragrafo 1 a detrimento dell'agente commerciale.

Articolo 12. - 1. Il preponente consegna all'agente commerciale un estratto conto delle provvigioni dovute, al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono acquisite. Questo estratto conto indica tutti gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni.

2. L'agente commerciale ha il diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni, in particolare un estratto dei libri contabili, a disposizione del preponente, necessarie per verificare l'importo delle provvigioni che gli sono dovute.

3. Non si può derogare mediante accordo ai paragrafi 1 e 2 a detrimento dell'agente commerciale.

4. Questa direttiva non interferisce nelle disposizioni interne degli Stati membri che riconoscono all'agente commerciale un diritto di controllo sui libri contabili del preponente.

CAPITOLO IV CONCLUSIONE E ESTINZIONE DEL CONTRATTO DI AGENZIA

Articolo 13. - 1. Ogni parte ha il diritto di chiedere ed ottenere dall'altra parte un documento firmato, riprodotto il contenuto del contratto di agenzia, comprese le clausole addizionali. Tale diritto è irrinunciabile.

2. Nonostante il paragrafo 1, uno Stato membro può prescrivere che un contratto di agenzia sia valido solo se documentato per iscritto.

Articolo 14. - Un contratto di agenzia a tempo determinato che continua ad essere eseguito dalle due parti dopo la scadenza del suo termine, si trasforma in contratto a tempo indeterminato.

Articolo 15. - 1. Se il contratto di agenzia è concluso a tempo indeterminato, ciascuna parte può recedervi mediante preavviso.

2. Il termine di preavviso è di un mese per il primo anno del contratto di agenzia, di due mesi per il secondo anno iniziato, di tre mesi per il terzo anno iniziato e per gli anni successivi. Le parti non possono concordare termini più brevi.

3. Gli Stati membri possono fissare a quattro mesi il termine di preavviso per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi. Essi possono stabilire che le parti non possono concordare termini più brevi.

4. Se le parti concordano termini più lunghi di quelli di cui ai paragrafi 2 e 3 il termine di preavviso che deve rispettare il preponente non deve essere più breve di quello che deve rispettare l'agente commerciale.

5. A condizione che le parti non abbiano concordato diversamente, la fine del termine di preavviso deve coincidere con la fine di un mese civile.

6. Il presente articolo si applica ai contratti di agenzia a tempo determinato trasformati, in virtù dell'articolo 14, in contratti a tempo indeterminato, fermo restando che per calcolare il termine di preavviso si deve tener conto del termine precedente.

Articolo 16. - La presente direttiva non può interferire nella legislazione degli Stati membri qualora quest'ultima preveda l'estinzione immediata del contratto di agenzia:

- a) per l'inadempimento di una delle parti nell'esecuzione di tutti o parte dei suoi obblighi;
- b) in caso di insorgenza di circostanze eccezionali.

Articolo 17. - 1. Gli Stati membri prendono le misure necessarie per garantire all'agente commerciale, dopo l'estinzione del contratto, un'indennità in applicazione del paragrafo 2 o la riparazione del danno subito in applicazione del paragrafo 3.

2. a) L'agente commerciale ha diritto ad un'indennità se e nella misura in cui:

- abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente abbia ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;
- il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perde e che risultano dagli affari con tali clienti. Gli Stati membri possono prevedere che tali circostanze comprendano anche l'applicazione o no di un patto di non concorrenza ai sensi dell'articolo 20.

b) L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

c) La concessione dell'indennità non priva l'agente della facoltà di chiedere un risarcimento dei danni.

3. L'agente commerciale ha il diritto alla riparazione del pregiudizio causatogli dalla cessazione dei suoi rapporti con il preponente.

Tale pregiudizio deriva in particolare dalla estinzione del contratto avvenuta in condizioni

- che privino l'agente commerciale delle provvigioni che avrebbe ottenuto con la normale esecuzione del contratto, procurando al tempo stesso al preponente vantaggi sostanziali in connessione con l'attività dell'agente commerciale;
- e/o che non abbiano consentito all'agente commerciale di ammortizzare gli oneri e le spese sostenuti per l'esecuzione del contratto dietro raccomandazione del preponente.

4. Il diritto all'indennità di cui al paragrafo 2 e/o la riparazione del pregiudizio di cui al paragrafo 3 sorge anche quando l'estinzione del contratto avviene in seguito al decesso dell'agente commerciale.

5. L'agente commerciale perde il diritto all'indennità di cui al paragrafo 2 o alla riparazione del pregiudizio di cui al paragrafo 3, se ha ommesso di notificare al preponente, entro un anno dall'estinzione del contratto, l'intenzione di far valere i propri diritti.

6. La Commissione sottopone al Consiglio, entro 8 anni a decorrere dalla notifica della direttiva, una relazione dedicata all'attuazione dell'articolo 30 e gli sottopone, se del caso, proposte di modifica.

Articolo 18. - L'indennità o la riparazione ai sensi dell'articolo 17 non sono dovute:

- a) quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente commerciale, la quale giustifichi, in virtù della legislazione nazionale, la risoluzione immediata del contratto;
- b) quando l'agente commerciale recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente commerciale: età, infermità o malattia per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;
- c) quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente commerciale cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto d'agenzia.

Articolo 19. - Le parti non possono derogare, prima della scadenza del contratto, agli articoli 17 e 18 a detrimento dell'agente commerciale.

Articolo 20. - 1. Ai fini della presente direttiva la convenzione che stabilisce una limitazione dell'attività professionale dell'agente commerciale dopo l'estinzione del contratto, è denominata patto di non concorrenza.

2. Un patto di non concorrenza è valido solo nella misura in cui:

- a) sia stipulato per iscritto;

- b) riguardi il settore geografico o il gruppo di persone e il settore geografico affidati all'agente commerciale, nonché le merci di cui l'agente commerciale aveva la rappresentanza ai sensi del contratto.
3. Il patto di non concorrenza è valido solo per un periodo massimo di due anni dopo l'estinzione del contratto.
4. Il presente articolo lascia impregiudicate le disposizioni di diritto nazionale che apportano altre restrizioni alla validità o all'applicabilità dei patti di non concorrenza o prevedono che i tribunali possano attenuare le obbligazioni delle parti risultanti da tali accordi.

CAPITOLO V DISPOSIZIONI GENERALI E FINALI

Articolo 21. - Nessuna disposizione della presente direttiva può obbligare uno Stato membro a prevedere una divulgazione di dati che sia contraria all'ordine pubblico.

Articolo 22. - 1. Gli Stati membri mettono in vigore anteriormente al 1° gennaio 1990 le disposizioni necessarie per conformarsi alla presente direttiva. Essi ne informano immediatamente la Commissione. Queste misure si applicano almeno ai contratti conclusi dopo la loro entrata in vigore. Esse si applicano, al più tardi il 1° gennaio 1994, ai contratti in corso.

2. A decorrere dalla notifica della presente direttiva gli Stati membri comunicano alla Commissione il testo delle disposizioni essenziali di carattere legislativo, regolamentare o amministrativo che adottano nel campo della presente direttiva.

3. Tuttavia per quanto concerne l'Irlanda ed il Regno Unito, la data del 1° gennaio 1990 di cui al paragrafo 1 è sostituita dal 1° gennaio 1994.

Per quanto concerne l'Italia tale data è sostituita dal 1° gennaio 1993 per gli obblighi derivanti dall'articolo 17.

**Accordo Economico Collettivo 20 marzo 2002 per la disciplina
dei rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale nei settori
industriali e
della cooperazione.**

Per comodità dellettore i commi dei variu articoli sono stati numerati.

Art. 1. (Definizione dell'agente - Sfera di applicazione). - 1. Il presente accordo regola i rapporti fra gli agenti e i rappresentanti di commercio, rappresentati dalle Associazioni sindacali contraenti e le aziende industriali rappresentate dalle Associazioni aderenti alla Confederazione Generale dell'Industria Italiana (Confindustria), nonché gli Enti cooperativi rappresentati dalla Confederazione Cooperative Italiane (Confcooperative).

2. Agli effetti di esso ed in conformità agli artt. 1742 e 1752 del codice civile, indipendentemente dalla qualifica o denominazione usata dalle parti:

- è agente di commercio il soggetto incaricato stabilmente da una o più ditte di promuovere la conclusione di contratti in una determinata zona;
- è rappresentante di commercio il soggetto incaricato stabilmente da una o più ditte di concludere contratti in nome delle medesime in una determinata zona.

3. L'agente o rappresentante esercita la sua attività, in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle istruzioni impartite dal preponente ai sensi dell'art. 1746 del codice civile, senza obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati. Le istruzioni di cui all'art. 1746 del codice civile devono tenere conto dell'autonomia operativa dell'agente o rappresentante, il quale, tenuto ad informare costantemente la casa mandante sulla situazione del mercato in cui opera, non è tenuto peraltro a relazioni con periodicità prefissata sulla esecuzione delle sue attività.

4. Il presente accordo si applica anche alle società aventi per oggetto esclusivo o prevalente l'esercizio delle attività suddette, salve le eccezioni e deroghe espressamente previste nell'accordo stesso, nonché a coloro che, in qualità di agenti o rappresentanti, hanno incarico di vendere esclusivamente a privati consumatori.

5. Le norme del presente accordo - salvo quelle di cui agli artt. 10 e 13 - non sono vincolanti nel caso di conferimento di mandato di agenzia o rappresentanza a coloro che svolgono anche il commercio in proprio nello stesso genere di prodotti.

Chiarimento a verbale

Le parti si danno atto che nella definizione di cui al secondo comma, lett. a) e b), rientrano anche gli agenti e i rappresentanti di commercio operanti in "tentata vendita", a condizione che vengano rispettati i principi di autonomia e indipendenza nello svolgimento dell'attività e che non siano previsti obblighi di orario di lavoro e di itinerari predeterminati.

Art. 2. (Zona ed esclusiva - Variazioni). - 1. Ferma restando la possibilità di diverse intese tra le parti, di norma la ditta non può valersi contemporaneamente nella stessa zona e per lo stesso ramo di commercio di più agenti o rappresentanti, nè l'agente o rappresentante può assumere l'incarico di trattarvi gli affari di più ditte che siano in concorrenza fra di loro.

2. Il divieto di cui sopra non si estende, salvo patto di esclusiva per una sola ditta, all'assunzione, da parte dell'agente o rappresentante, dell'incarico di trattare gli affari di più ditte non in concorrenza tra di loro. Nel caso in cui l'agente o rappresentante non sia vincolato dal patto di esclusiva per una sola ditta, egli resta libero di assumere altri incarichi per ditte che non siano in concorrenza.

3. Le variazioni di zona (territorio, clientela, prodotti) e della misura delle provvigioni, esclusi i casi di lieve entità (intendendosi per lieve entità le riduzioni, che incidano fino al cinque per cento del valore delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nell'anno civile precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o al rappresentante da darsi almeno due mesi prima (ovvero quattro mesi prima per gli agenti e rappresentanti impegnati ad esercitare la propria attività esclusivamente per una sola ditta), salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza.

4. Qualora queste variazioni siano di entità tale da modificare sensibilmente il contenuto economico del rapporto (intendendosi per variazione sensibile le riduzioni superiori al venti per cento del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno civile precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), il preavviso scritto non potrà essere inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.

5. Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro trenta giorni, di non accettare le variazioni che modifichino sensibilmente il contenuto economico del rapporto, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante.

6. L'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di dodici mesi sarà da considerarsi come unica variazione, per l'applicazione del presente articolo 2, sia ai fini della richiesta del preavviso di due o quattro mesi, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante.

Chiarimento a verbale all'articolo 2

In relazione a quanto previsto dai commi primo e secondo del presente articolo, le parti si danno atto che è da escludersi la possibilità di concorrenza quando l'incarico conferito all'agente o rappresentante riguardi generi di prodotti che per foggia, destinazione e valore d'uso siano diversi e infungibili tra di loro.

Art. 3. (Documenti - Campionario). - 1. All'atto del conferimento dell'incarico, all'agente o rappresentante debbono essere precisati per iscritto, in un unico documento, oltre al nome delle parti, la zona assegnata, i prodotti da trattarsi, la misura delle provvigioni e compensi, la durata, quando questa non sia a tempo indeterminato.

2. In ogni contratto individuale dovrà essere inserito l'esplicito riferimento alle norme dell'accordo economico collettivo in vigore e successive modificazioni.

3. Nel caso di affidamento del campionario, sarà altresì previsto che il valore dello stesso potrà essere addebitato all'agente o rappresentante in caso di mancata o parziale restituzione o di danneggiamento.

Art. 4. (Tempo determinato). - 1. Le norme previste nel presente accordo si applicano anche al contratto a tempo determinato in quanto compatibili con la natura del rapporto, con esclusione, comunque, delle norme relative al preavviso di cui all'art. 9.

2. Nei contratti a tempo determinato di durata superiore a 6 mesi, la casa mandante comunicherà all'agente o rappresentante, almeno 60 giorni prima della scadenza del termine, l'eventuale disponibilità al rinnovo o proroga del mandato.

Art. 5. (Diritti e doveri delle parti). - 1. L'agente o rappresentante, nell'esecuzione dell'incarico, deve tutelare gli interessi del preponente ed agire con lealtà e buona fede.

2. In particolare, deve adempiere l'incarico affidatogli in conformità alle istruzioni impartite dalla ditta e fornire le informazioni riguardanti le condizioni del mercato nella zona assegnatagli, nonché ogni altra informazione utile al preponente per valutare la convenienza dei singoli affari..

3. L'agente o rappresentante non ha facoltà di riscuotere per la ditta, nè di concedere sconti o dilazioni, salvo diverso accordo scritto.

4. Il preponente, nei rapporti con l'agente, deve agire con lealtà e buona fede.

5. Egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria, relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente o rappresentante le notizie utili a svolgere nella maniera più produttiva il proprio mandato. Il preponente informerà altresì l'agente o rappresentante sul lancio di nuovi prodotti e sulle nuove politiche di vendita e avvertirà l'agente, allorché preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi.

6. Nei contratti individuali potrà essere stabilito un termine per l'accettazione o il rifiuto, totale o parziale, da parte del preponente delle proposte d'ordine trasmesse dall'agente. In assenza nel contratto individuale di espressa previsione del termine di cui sopra, le proposte d'ordine si intenderanno accettate, ai soli fini del diritto alla provvigione, se non rifiutate dal preponente entro sessanta giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse.

Art. 6. (Provvigioni). - 1. Ai sensi dell'art. 1748 cod. civ., l'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione, determinata di norma in misura percentuale, su tutti gli affari conclusi durante il rapporto, quando l'operazione sia stata conclusa per effetto del suo intervento.

2. I criteri per il conteggio della provvigione saranno stabiliti negli accordi tra le parti; in ogni caso non potranno essere dedotti dall'importo a cui è ragguagliata la provvigione gli sconti di valuta accordati per condizioni di pagamento.

3. Nel caso in cui sia affidato all'agente o rappresentante l'incarico continuativo di riscuotere per conto della casa, con responsabilità dell'agente per errore contabile, dovrà essere stabilita una provvigione separata, in relazione agli affari per i quali sussista l'obbligo della riscossione. L'obbligo di stabilire la provvigione separata di cui trattasi non sussiste per il caso in cui l'agente o rappresentante svolga presso i clienti della sua zona la sola attività di recupero di somme per le quali dai clienti medesimi non siano state rispettate le scadenze di pagamento..

4. Nel caso in cui sia affidato all'agente o rappresentante l'incarico di coordinamento di altri agenti in una determinata area, purché sia specificato nel contratto individuale, dovrà essere stabilito uno specifico compenso aggiuntivo, in forma non provvigionale.

5. Salvo quanto disposto dal comma successivo, nel caso che la esecuzione dell'affare si effettui su accordo fra fornitore ed acquirente per consegne ripartite, la provvigione sarà corrisposta sugli importi delle singole consegne.

6. In qualsiasi caso di insolvenza parziale del compratore, qualora la perdita subita dalla ditta sia inferiore all'importo della provvigione sulla quota soluta, la ditta verserà all'agente o rappresentante la differenza. Tuttavia, qualora l'insolvenza parziale del compratore sia inferiore al 15% del valore del venduto, l'agente o rappresentante avrà diritto alla provvigione sulla quota soluta.

7. La provvigione spetta all'agente o rappresentante anche per gli affari che non hanno avuto esecuzione per causa imputabile al preponente.

8. L'agente o rappresentante che tratta in esclusiva gli affari di una ditta ha diritto alla provvigione anche per gli affari conclusi senza suo intervento, sempreché rientranti nell'ambito del mandato affidatogli.

9. Qualora la promozione e l'esecuzione di un affare interessino zone e/o clienti affidati in esclusiva ad agenti diversi, la relativa provvigione verrà riconosciuta

all'agente, che abbia effettivamente promosso l'affare, salvo diversi accordi fra le parti per un'equa ripartizione della provvigione stessa.

10. In caso di cessazione o risoluzione del contratto di agenzia, l'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione sugli affari proposti prima della risoluzione o cessazione del contratto ed accettati dalla ditta anche dopo tale data, salvo, in ogni caso, le disposizioni di cui ai commi precedenti, e salvo l'obbligo, per l'agente o rappresentante, a richiesta della ditta, di prestare l'opera di sua competenza per la completa o regolare esecuzione degli affari in corso.

11. L'agente o rappresentante ha diritto alla provvigione sugli affari proposti e conclusi anche dopo lo scioglimento del contratto, se la conclusione è effetto soprattutto dell'attività da lui svolta ed essa avvenga entro un termine ragionevole dalla cessazione del rapporto. A tal fine, all'atto della cessazione del rapporto, l'agente o rappresentante relazionerà dettagliatamente la preponente sulle trattative commerciali intraprese, ma non concluse, a causa dell'intervenuto scioglimento del contratto di agenzia. Qualora, nell'arco di quattro mesi dalla data di cessazione del rapporto, alcune di tali trattative vadano a buon fine, l'agente avrà diritto alle relative provvigioni, come sopra regolato. Decorso tale termine, la conclusione di ogni eventuale ordine, inserito o meno nella relazione dell'agente, non potrà più essere considerata conseguenza dell'attività da lui svolta e non sarà quindi riconosciuta alcuna provvigione. Sono fatti comunque salvi gli accordi fra le parti, che prevedano un termine temporale diverso o la ripartizione della provvigione fra gli agenti succedutisi nella zona ed intervenuti per la promozione e conclusione dell'affare.

Art. 7. (Liquidazione delle provvigioni). - 1. Le ditte cureranno la liquidazione delle provvigioni alla fine di ogni trimestre.

2. Entro 30 giorni dalla scadenza del trimestre considerato, le ditte invieranno all'agente o rappresentante il conto delle provvigioni, nonchè il relativo importo, con l'adempimento delle formalità richieste dalle vigenti norme fiscali. In caso di contestazione, la ditta verserà le eventuali ulteriori somme non oltre 30 giorni dalla definizione della controversia.

3. Qualora la ditta mandante ritardi il pagamento delle somme dovute di oltre quindici giorni, rispetto ai termini di cui al precedente comma, sarà tenuta a versare su tali somme per tutti i giorni di ritardo un interesse in misura pari al tasso ufficiale di riferimento.

4. Se per consuetudine la ditta non spedisce le fatture tramite l'agente o rappresentante, essa deve almeno alla fine di ogni mese fornire all'agente o rappresentante le copie delle fatture inviate direttamente ai clienti.

5. Sulle provvigioni maturate, l'agente o rappresentante ha diritto ad anticipi, nel corso del trimestre, nella misura del 70 per cento del suo credito per tale titolo. Nel caso in cui sia pattuito il diritto alle provvigioni al buon fine dell'affare, è facoltà

dell'agente o rappresentante all'atto del conferimento del mandato, di chiedere, in alternativa al criterio di cui sopra, la liquidazione di anticipi nella misura del 50 per cento delle provvigioni, che si riferiscono ad affari con pagamento non oltre 90 giorni, e nella misura del 35 per cento delle provvigioni, che si riferiscono ad affari con pagamento oltre 90 giorni, ma non oltre 120. Resta fermo che l'agente o rappresentante non ha diritto ad anticipi, ove sia debitore della ditta per altro titolo.

Art. 8. (Rimborso spese). – 1. L'agente o rappresentante non ha diritto al rimborso delle spese occasionate dalla sua attività svolta ai sensi dell'articolo 1 del presente accordo, salvo patto in contrario.

2. Resta fermo che tutte le somme corrisposte dalla casa mandante, anche se a titolo di rimborso o concorso spese, per lo svolgimento dell'attività di agenzia e di rappresentanza commerciale sono computabili agli effetti dei vari istituti contrattuali e legali e sono soggette alla contribuzione Enasarco.

Art. 9. (Termini di preavviso). - 1. In caso di risoluzione di un rapporto a tempo indeterminato, la parte recedente dovrà darne comunicazione scritta all'altra parte con un preavviso della seguente misura:

Agente o rappresentante non impegnato in esclusiva per una sola ditta

- tre mesi per i primi tre anni di durata del rapporto;
- quattro mesi nel quarto anno di durata del rapporto;
- cinque mesi nel quinto anno di durata del rapporto;
- sei mesi di preavviso, dal sesto anno in poi.

Agente o rappresentante impegnato in esclusiva per una sola ditta

- cinque mesi per i primi cinque anni di durata del rapporto;
- sei mesi per gli anni dal sesto all'ottavo anno;
- otto mesi dal nono anno di durata del rapporto in poi.

2. In caso di recesso da parte dell'agente o rappresentante, la durata del preavviso sarà di cinque o di tre mesi, a seconda che l'agente sia impegnato o meno ad esercitare la sua attività in esclusiva per una sola ditta, indipendentemente dalla durata complessiva del rapporto.

3. Ai fini del computo della misura del preavviso dovuto, si farà riferimento alla durata complessiva del rapporto, intendendosi il periodo intercorso dalla stipula del contratto fino al momento di ricevimento della comunicazione di recesso.

4. Le parti convengono che la scadenza del periodo di preavviso possa coincidere con uno qualsiasi dei giorni di calendario, in rapporto alla data di effettiva ricezione della comunicazione di recesso e comunque nel rispetto della durata del preavviso di cui ai commi che precedono.

5. Ove la parte recedente, in qualsiasi momento, intenda porre fine con effetto immediato al rapporto, essa dovrà corrispondere all'altra parte, in sostituzione del preavviso, una somma a titolo di risarcimento pari a tanti dodicesimi delle provvigioni liquidate nell'anno solare precedente (1° gennaio - 31 dicembre) quanti sono i mesi di preavviso dovuto ovvero una somma a questa proporzionale, in caso di esonero da una parte del preavviso. Qualora il rapporto abbia avuto inizio nel corso dell'anno solare precedente, saranno conteggiati i successivi mesi dell'anno in corso per raggiungere i dodici mesi di riferimento. Ove più favorevole, la media retributiva per la determinazione dell'indennità di cui trattasi sarà calcolata sui dodici mesi immediatamente precedenti la comunicazione di recesso. Qualora il rapporto abbia avuto una durata inferiore a dodici mesi, il detto computo si effettuerà in base alla media mensile delle provvigioni liquidate durante il rapporto stesso. L'importo sostitutivo del preavviso va computato su tutte le somme corrisposte in dipendenza del contratto di agenzia, anche se a titolo di rimborso o concorso spese.

6. La parte che ha ricevuto la comunicazione di recesso può rinunciare in tutto o in parte al preavviso, senza obbligo di corrispondere la somma di cui al comma che precede, entro trenta giorni dal ricevimento della predetta comunicazione.

7. Durante la prestazione in servizio del preavviso, il rapporto prosegue regolarmente, con tutti i diritti e gli obblighi connessi al mandato.

Art. 10. (Indennità per lo scioglimento del contratto). - 1. Con la presente normativa le parti intendono dare piena ed esaustiva applicazione all'art. 1751 cod. civ. anche in riferimento alle previsioni dell'art. 17 della Direttiva CEE n. 86/653, individuando con funzione suppletiva modalità e criteri applicativi, particolarmente per quanto attiene alla determinazione in concreto della misura dell'indennità in caso di cessazione del rapporto, e introducendo nel contempo condizioni di miglior favore per gli agenti e rappresentanti di commercio, sia per quanto riguarda i requisiti per il riconoscimento dell'indennità, sia per ciò che attiene al limite massimo dell'indennità, stabilito dal terzo comma del predetto art. 1751 cod. civ.

2. A tal fine si conviene che l'indennità in caso di scioglimento del contratto sarà composta da due emolumenti: l'uno, denominato indennità di risoluzione del rapporto, viene riconosciuto all'agente o rappresentante anche se non ci sia stato da parte sua alcun incremento della clientela e/o del fatturato, e risponde principalmente al criterio dell'equità; l'altro, denominato indennità suppletiva di clientela, è invece collegato all'incremento della clientela e/o del fatturato e intende premiare essenzialmente la professionalità dell'agente o rappresentante.

3. L'indennità in caso di scioglimento del contratto, di cui ai successivi capi I e II, sarà computata su tutte le somme, comunque denominate, percepite dall'agente nel corso del rapporto, nonché sulle somme per le quali, al momento della cessazione

del rapporto, sia sorto il diritto al pagamento in favore dell'agente o rappresentante, anche se le stesse non siano state in tutto o in parte ancora corrisposte.

4. In caso di decesso dell'agente o rappresentante, l'indennità stessa sarà corrisposta agli eredi.

I.

Indennità di risoluzione del rapporto

5. All'atto della cessazione del rapporto spetta all'agente o rappresentante una indennità, calcolata sulla base delle provvigioni annualmente maturate, secondo le misure di seguito riportate:

AGENTE O RAPPRESENTANTE CON OBBLIGO DI ESCLUSIVA PER UNA SOLA DITTA

4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 12.400,00 annui;

2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 12.400,01 annui ed Euro 18.600,00 annui;

1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 18.600,00 annui

AGENTE O RAPPRESENTANTE SENZA OBBLIGO DI ESCLUSIVA PER UNA SOLA DITTA:

4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 6.200,00 annui;

2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 6.200,01 annui ed Euro 9.300,00 annui;

1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 9.300,00 annui.

6. L'indennità di cui al presente capo I) sarà riconosciuta in tutte le ipotesi di cessazione del rapporto, ad eccezione dello scioglimento dello stesso ad iniziativa della casa mandante giustificata da una delle fattispecie di sotto elencate:

- ritenzione indebita di somme di spettanza della preponente;
- concorrenza sleale o violazione del vincolo di esclusiva per una sola ditta.

7. Le somme di cui sopra verranno annualmente accantonate dal preponente nell'apposito fondo costituito presso la Fondazione Enasarco, secondo quanto previsto dalle norme regolamentari di cui al successivo articolo 16. Nel medesimo regolamento saranno altresì dettate le procedure per il riaccredito in favore della casa mandante degli importi eventualmente già accantonati al fondo stesso ma non più spettanti all'agente per il verificarsi di una delle ipotesi di decadenza di cui sopra.

8. Le parti stipulanti, ferma restando l'obbligatorietà dell'accantonamento del Firr presso la Fondazione Enasarco, concordano di procedere alla costituzione di una commissione paritetica, incaricata di studiare e formulare proposte sulla trasformazione in senso previdenziale dell'indennità di cui al presente capo I. Le

risultanze dei lavori della commissione paritetica saranno sottoposte alle parti stipulanti per le determinazioni di competenza entro il 30 aprile 2003.

II.

Indennità suppletiva di clientela

A.

9. All'atto dello scioglimento del contratto di agenzia e rappresentanza commerciale, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente all'agente o rappresentante, in aggiunta all'indennità di risoluzione del rapporto, di cui al precedente capo I, una indennità suppletiva di clientela, da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme corrisposte o comunque dovute all'agente o rappresentante fino alla data di cessazione del rapporto, secondo le seguenti aliquote:

- | | |
|----------------------------|---|
| 3 % | sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme dovute; |
| 0,50% aggiuntivo | sulle provvigioni maturate dal quarto anno (nel limite massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni); |
| ulteriore 0,50% aggiuntivo | sulle provvigioni maturate dopo il sesto anno compiuto (nel limite massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni). |

B.

10. In aggiunta agli importi previsti al capo I ed alla precedente lett. A), sarà riconosciuto all'agente o rappresentante un ulteriore importo a titolo di indennità suppletiva di clientela, a condizione che, alla cessazione del contratto, egli abbia apportato nuovi clienti al preponente e/o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti, in modo da procurare al preponente anche dopo la cessazione del contratto sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

11. Detto importo aggiuntivo sarà calcolato nelle seguenti misure:

- | | |
|-----|---|
| 1 % | sul valore annuo dell'incremento delle provvigioni, come determinato ai sensi del successivo articolo 11; |
| 2 % | sul valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 100%; |
| 3 % | sul valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 150%; |
| 4 % | del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 200%; |

5 % del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 250%;

6 % del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 300%;

7 % del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 350%.

12. L'importo in questione non può comunque essere superiore alla differenza tra l'ammontare massimo previsto dal terzo comma dell'articolo 1751 cod. civ. e la somma degli emolumenti del capo I e del capo II, lett. A).

13. Per gli agenti e rappresentanti incaricati da case editrici di vendere esclusivamente a privati consumatori, l'ammontare annuo delle provvigioni eccedenti la misura del 12% viene preso in considerazione ai fini del calcolo dell'indennità suppletiva di clientela, nel limite del 65%.

14. Il trattamento di cui al presente capo II non è dovuto se il contratto si scioglie per un fatto imputabile all'agente o rappresentante. Non si considerano fatto imputabile all'agente o rappresentante le dimissioni dovute a invalidità permanente e totale o successive al conseguimento della pensione di vecchiaia (ENASARCO), sempreché tali eventi si verifichino dopo che il rapporto sia durato almeno un anno.

15. Il trattamento di cui al presente capo II sarà riconosciuto, nei termini e alle condizioni di cui sopra, anche per lo scioglimento del contratto a termine, che sia stato rinnovato o prorogato.

Dichiarazione a verbale

Gli importi previsti al capo I e al capo II, lett. A), del presente articolo verranno riconosciuti all'agente o rappresentante, anche nel caso in cui eccedano l'ammontare massimo stabilito dal terzo comma dell'articolo 1751 cod. civ.

Le parti confermano che le presenti disposizioni collettive in materia di indennità per la cessazione del rapporto di agenzia sono applicative della Direttiva CEE n. 86/653 e dell'art. 1751 c.c., ne rispettano la lettera e lo spirito così come perseguito dal legislatore comunitario e nazionale e costituiscono complessivamente una condizione di miglior favore rispetto alla disciplina di legge. Esse sono correlative ed inscindibili tra di loro e non sono cumulabili con alcun altro trattamento.

Art. 11. (Individuazione del valore dell'incremento e del relativo tasso). – 1. Per individuare il valore reale dell'incremento della clientela e/o del fatturato, di cui al punto II), lett. B), dell'articolo 10, da parte dell'agente o rappresentante, sarà preso in considerazione il volume complessivo dei guadagni provvigionali e di ogni altro compenso percepito dall'agente e rappresentante.

2. Il valore reale dell'incremento annuo finale, sul quale si applicano le aliquote di cui al capo II, lett. B), si determina in base alla differenza tra i guadagni complessivi risultanti dalle ultime quattro liquidazioni trimestrali e quelli risultanti

dalle prime quattro liquidazioni trimestrali (applicandosi a questi ultimi i coefficienti di rivalutazione Istat per i crediti di lavoro).

3. Il tasso reale dell'incremento annuo finale, in rapporto al quale si individua l'aliquota applicabile, si determina commisurando percentualmente all'importo rivalutato delle prime quattro liquidazioni trimestrali il valore differenziale calcolato secondo quanto disposto dal comma precedente.

4. In alternativa a quanto previsto dal comma precedente, le parti direttamente interessate possono concordare di assumere, come base di calcolo per la determinazione del tasso di incremento, il fatturato sul quale sono state conteggiate le prime quattro liquidazioni trimestrali e il fatturato sul quale sono state calcolate le ultime quattro liquidazioni trimestrali. In tal caso, il tasso finale di incremento reale, di cui al precedente comma, è determinato in base alla differenza tra il fatturato relativo alle ultime quattro liquidazioni trimestrali e il fatturato relativo alle prime quattro liquidazioni trimestrali (applicandosi a quest'ultimo i coefficienti di rivalutazione Istat per i crediti di lavoro), commisurata percentualmente al fatturato relativo alle prime quattro liquidazioni trimestrali rivalutato come sopra.

5. Nel caso di rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale, che all'atto della cessazione siano in corso da più di cinque anni, il valore annuo iniziale da prendere a riferimento per l'individuazione sia del valore assoluto sia del tasso di incremento verrà determinato in base alla media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi due anni di durata del rapporto (otto liquidazioni trimestrali), - ovvero del relativo fatturato, nel caso di cui al comma quarto - con la rivalutazione secondo gli indici Istat per i crediti di lavoro. Il valore annuo finale sarà determinato sulla base della media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante negli ultimi due anni di durata del rapporto (otto liquidazioni trimestrali) ovvero del relativo fatturato.

6. Nel caso di rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale, che all'atto della cessazione siano in corso da oltre dieci anni, il valore annuo iniziale da prendere a riferimento per l'individuazione sia del valore assoluto sia del tasso di incremento verrà determinato in base alla media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nei primi tre anni di durata del rapporto (dodici liquidazioni trimestrali), - ovvero del relativo fatturato, nel caso di cui al quarto comma - con la rivalutazione secondo gli indici Istat per i crediti di lavoro. Il valore annuo finale sarà determinato sulla base della media annua delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante negli ultimi tre anni di durata del rapporto (dodici liquidazioni trimestrali) ovvero del relativo fatturato.

7. Il raffronto tra dati iniziali e dati finali di cui ai precedenti commi va effettuato in termini omogenei. Pertanto, in caso di variazioni in aumento o in diminuzione intervenute nel corso del rapporto e riguardanti il territorio, la clientela, i prodotti, le provvigioni, gli effetti di dette variazioni vanno neutralizzati, non potendo

comportare né oneri né vantaggi per nessuna delle parti, ai fini specifici qui considerati.

Norma transitoria agli articoli 10 e 11

I nuovi valori massimi annui di cui al capo I e al capo II, lettera A), dell'articolo 10, si applicano sulle provvigioni e le altre somme di competenza dell'agente dalla data del 1° gennaio 2002 in poi.

Per i contratti di agenzia e di rappresentanza commerciale in corso alla data di sottoscrizione del presente accordo economico collettivo e stipulati prima del gennaio 2001, come dato iniziale di raffronto ai fini dell'individuazione del monte provvigionale differenziale su cui applicare le aliquote percentuali di cui al capo II, lett. B), dell'art. 10, ed ai fini della determinazione del tasso reale finale di incremento della clientela e/o del fatturato, di cui alla medesima disposizione, si prenderanno in considerazione le provvigioni e gli altri proventi risultanti dalle quattro liquidazioni trimestrali di competenza dell'anno 2001 (o le otto liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 2000 e 2001, nell'ipotesi del quinto comma dell'art. 11, o le dodici liquidazioni trimestrali di competenza degli anni 1999, 2000 e 2001, nell'ipotesi del sesto comma dell'art. 11) ovvero i relativi fatturati, nel caso di opzione secondo quanto previsto dal quarto comma dell'articolo 11.

Art. 12. (Malattia ed infortunio). - 1. In caso di malattia o infortunio dell'agente o rappresentante che gli impedisca di svolgere il mandato affidatogli, il rapporto di agenzia o rappresentanza, a richiesta della ditta preponente o dell'agente o rappresentante interessato, resterà sospeso ad ogni effetto per la durata massima di sei mesi nell'anno solare dall'inizio della malattia o dalla data dell'infortunio, intendendosi che in tale periodo la ditta si asterrà dal procedere alla risoluzione del rapporto.

2. Alla ditta preponente è riconosciuta la facoltà di provvedere direttamente per il periodo predetto ad assicurare l'esercizio del mandato di agenzia o rappresentanza o a dare ad altri l'incarico di esercitarlo.

3. Il titolare del mandato di agenzia o rappresentanza, ammalato od infortunato, deve consentire, nel corso di predetto periodo, che la ditta, o chi da questa ha ricevuto l'incarico di sostituirlo provvisoriamente, si avvalga della organizzazione dell'agenzia senza che a questa derivino oneri e non ha diritto a compensi sui proventi degli affari conclusi nel periodo stesso, salvo pattuizioni individuali più favorevoli.

4. A favore degli agenti o rappresentanti che operano in forma individuale o che siano soci illimitatamente responsabili di società di persone (s.n.c. e s.a.s.) aventi per oggetto esclusivo o prevalente l'esercizio dell'attività di agenzia e di rappresentanza commerciale, si provvederà alla stipulazione di una polizza

assicurativa, tramite la Fondazione ENASARCO, per coprire i rischi derivanti da infortunio e ricovero ospedaliero.

5. La polizza sarà stipulata dalla Fondazione ENASARCO secondo le condizioni e i limiti delle disposizioni regolamentari allegate, che formano parte integrante del presente articolo, e garantirà il trattamento di seguito indicato, indipendente e aggiuntivo rispetto a quello eventualmente erogato dalla Fondazione ENASARCO con la propria assicurazione:

a) in caso di morte per infortunio:

liquidazione di un capitale di Euro 40.000,00;

b) in caso di invalidità permanente totale per infortunio:

liquidazione di un capitale di Euro 50.000,00.

Tale importo sarà proporzionalmente ridotto, in caso di invalidità inferiore all'81 per cento, in relazione alla percentuale riconosciuta secondo la tabella INAIL, purchè superiore al minimo del 6 per cento;

c) in caso di ricovero ospedaliero per malattia, infortunio, accertamenti diagnostici ovvero di degenza domiciliare successiva a ricovero per intervento chirurgico o a ricovero per infortunio, che abbia comportato l'applicazione di ingessatura:

corresponsione di una diaria giornaliera di Euro 13,00, dal primo giorno di degenza e fino ad un massimo di 60 giorni per anno assicurativo, fatta salva la decorrenza iniziale della copertura assicurativa per la diaria stessa.

6. Gli oneri per stipulazione e la gestione della presente polizza da parte della Fondazione ENASARCO restano a carico delle ditte mandanti e sono coperti con l'utilizzo di una quota parte dell'interesse del 4 per cento di spettanza delle case mandanti, di cui all'art. 16, comma 3, del presente accordo.

Norma transitoria

Le nuove misure delle prestazioni previste dal quinto comma dell'art. 12, lett. a), b) e c), avranno effetto dal momento in cui l'Enasarco avrà provveduto all'adeguamento della polizza assicurativa in atto. Fino a quella data, restano valide le misure stabilite dall'articolo 12 dell'accordo economico collettivo 16 novembre 1988.

Art. 13. (Gravidanza e puerperio). - 1. In caso di gravidanza e puerperio dell'agente o rappresentante, il rapporto resterà sospeso ad ogni effetto, su richiesta dell'agente o rappresentante medesima, per un periodo di otto mesi, all'interno dei quali deve collocarsi la data del parto, intendendosi che in tale periodo la ditta si asterrà dal procedere alla risoluzione del rapporto.

2. Alla ditta preponente è riconosciuta la facoltà di provvedere direttamente per il periodo predetto ad assicurare l'esercizio del mandato di agenzia o rappresentanza o a dare ad altri l'incarico di esercitarlo.

3. La titolare del mandato di agenzia o rappresentanza deve consentire, nel corso di predetto periodo, che la ditta, o chi da questa ha ricevuto l'incarico di sostituirla provvisoriamente, si avvalga della organizzazione dell'agenzia senza che a questa derivino oneri. Non ha inoltre diritto a compensi sui proventi degli affari che siano stati promossi e portati a conclusione direttamente dall'azienda o dal sostituto nel periodo stesso, fermo restando il diritto alla provvigione per quegli ordini pervenuti durante il periodo di astensione per effetto dell'attività in precedenza svolta dall'agente o rappresentante.

Art. 14. (Patto di non concorrenza postcontrattuale) - 1. Con riferimento all'art. 1751 bis c.c. e fermo restando quanto ivi stabilito, a fronte del patto di non concorrenza postcontrattuale l'agente o rappresentante, operante in forma individuale o di società di persone o di società di capitali con un unico socio, avrà diritto ad una specifica indennità.

2. Salvo diversi, più favorevoli accordi tra le parti direttamente interessate, la misura dell'indennità spettante all'agente o rappresentante per l'intera durata massima (due anni) del patto di non concorrenza viene determinata sulla base della tabella allegata al presente articolo. In caso di patto di non concorrenza di durata inferiore ai due anni, l'ammontare dell'indennità indicata nella tabella sarà ridotto, in rapporto all'effettiva durata del patto, sulla base di un parametro del 40% per il primo anno e del 60% per il secondo anno.

3. La base di calcolo dell'indennità è costituita dalla media annua delle provvigioni spettanti negli ultimi cinque anni precedenti la cessazione del rapporto ovvero dalla media annua calcolata sull'intero rapporto, se questo abbia avuto una durata inferiore a cinque anni.

4. In caso di dimissioni dell'agente o rappresentante, non motivate da inadempimento del preponente né da pensionamento di vecchiaia (Enasarco) né da grave inabilità, che non consenta più lo svolgimento dell'attività, la misura dell'indennità è ridotta al 70%, limitatamente al caso dell'agente plurimandatario e in relazione ad un mandato che non rappresenti più del 25% dei suoi introiti.

5. In caso di agente o rappresentante non vincolato ad esercitare la sua attività in esclusiva per una sola ditta, per il quale il rapporto cessato valga almeno l'80% (ottanta per cento) del monte provvigionale complessivo spettante nel periodo di cui al precedente terzo comma, si applicheranno le misure previste dalla tabella per l'indennità del monomandatario. L'agente o rappresentante di commercio che intenda avvalersi della presente disposizione è tenuto ad esibire, al momento della cessazione del rapporto, le scritture contabili valide ai fini fiscali, dalle quali risulti

il totale delle provvigioni complessivamente percepite in ciascuno degli anni presi a riferimento.

6. In caso di violazione del patto di non concorrenza, l'agente o rappresentante non ha diritto ad alcuna indennità e pertanto dovrà restituire al preponente gli importi eventualmente già percepiti a tale titolo. Egli dovrà inoltre corrispondere una penale di ammontare non superiore al 50% dell'indennità di cui alla Tabella allegata.

Ammontare totale dell'indennità		
Anni di durata del rapporto	Monomandato (esclusiva per una sola ditta)	Plurimandato (non esclusiva per una sola ditta)
Oltre 10 anni	12 mensilità	10 mensilità
Oltre 5 e fino a 10	10 mensilità	8 mensilità
Fino a 5 anni	8 mensilità	6 mensilità

Chiarimento a verbale

Le Organizzazioni sindacali danno atto che la natura del compenso del patto di non concorrenza previsto dall'art. 1751 bis del codice civile è complementare per l'agente di commercio alla natura di indennità prevista dall'art. 1751 del codice civile.

Art. 15. (Trattamento di previdenza). - 1. In relazione a quanto previsto dall'art. 12 dell'accordo economico 30 giugno 1938 e alle norme dettate dal regolamento delle attività istituzionali della Fondazione Enasarco, deliberato dal Consiglio di amministrazione dell'Ente il 5 agosto 1998 e approvato dal Ministero del lavoro e della previdenza sociale, di concerto con il Ministero del Tesoro, del Bilancio e della programmazione economica il 24 settembre 1998, il trattamento di previdenza in favore degli agenti e rappresentanti, i cui rapporti siano regolati dal presente accordo, viene attuato mediante il versamento, da parte delle ditte, di un contributo del 5,75% sulle provvigioni liquidate all'agente o rappresentante e da un pari contributo a carico dell'agente o rappresentante, che verrà trattenuto dalle ditte all'atto della liquidazione delle provvigioni stesse.

2. I contributi di cui sopra dovuti sulle provvigioni liquidate nell'anno nel limite di Euro 12.394,97, ovvero nel limite di Euro 21.691,19, se l'agente o rappresentante sia impegnato ad esercitare in esclusiva la sua attività per una sola ditta.

3. Il trattamento previdenziale di cui sopra non ha applicazione, a tutti gli effetti, nei casi in cui le attività di agenzia o rappresentanza commerciale siano esercitate da società per azioni o da società a responsabilità limitata.

4. Nell'ipotesi predetta le ditte mandanti sono però tenute al versamento di un contributo del 2% su tutte le provvigioni corrisposte, allo scopo di finanziare un Fondo di assistenza in favore degli agenti e rappresentanti.

5. Fino alla data del 30 giugno 1956 gli obblighi delle aziende per la previdenza si intendono integralmente soddisfatti, unitamente a quelli per l'indennità, per lo scioglimento del contratto, come previsto dall'art. 10, dalle competenze spettanti agli agenti e rappresentanti, in dipendenza del trattamento Enasarco, ai sensi dell'art. 12 dell'accordo 30 giugno 1938 e successivi aggiornamenti.

Art. 16. (Iscrizione ENASARCO). - 1. Le ditte hanno l'obbligo di iscrivere i propri agenti e rappresentanti all'Ente nazionale assistenza agenti e rappresentanti di commercio (Enasarco) entro 30 giorni dall'inizio del rapporto di agenzia e di rappresentanza.

2. I contributi di cui all'articolo precedente saranno versati alla Fondazione Enasarco con periodicità trimestrale, secondo la normativa vigente.

3. Anche gli importi maturati annualmente per l'indennità di cui all'art. 10, punto I), verranno accantonata presso l'Enasarco con le modalità stabilite nel regolamento di cui all'art. 23, a condizione che l'Istituto si impegni a riconoscere alle aziende un interesse del 4% annuo sulle somme accantonate nonché a rivalutare i conti individuali degli agenti

4. Entro il 30 aprile di ciascun anno la ditta 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.

Art. 17. (Pattuzioni individuali). - Il presente accordo non sostituisce le pattuzioni individuali eventualmente più favorevoli per l'agente o rappresentante.

Art. 18. (Controversie). - Le parti stipulanti si riservano di istituire una commissione nazionale paritetica per l'esame e la definizione delle controversie circa l'interpretazione e l'applicazione del presente accordo.

Art. 19. (Procedure di conciliazione ed arbitrato). - 1. Le parti stipulanti si riservano di definire procedure di conciliazione e arbitrato in sede di stesura completa dell'accordo economico collettivo e delle relative disposizioni regolamentari.

2. Fino al momento in cui non entreranno in vigore le nuove disposizioni, restano valide le disposizioni contenute nell'art. 17 dell'accordo economico collettivo del 16 novembre 1988.

Art. 20. (Decorrenza e durata). - 1. Il presente accordo entra in vigore il 1° aprile 2002, ferme restando le diverse decorrenze specificamente previste per determinati istituti, e scadrà il 31 marzo 2005, salvo quanto disposto dall'art. 21.

Ove non venga disdetto in forma scritta da una delle parti con un preavviso di sei mesi, si intenderà rinnovato di anno in anno.

2. In caso di regolare disdetta, esso resterà in vigore fino a che non sia sostituito da un successivo accordo.

Art. 21. (Emanazione di norme di legge). - 1. Qualora, in qualunque momento della durata del presente accordo, venisse intrapresa un'azione legislativa tendente a modificare le clausole dell'accordo stesso, o che comunque comporti oneri nuovi per le ditte preponenti, le parti si impegnano - su invito di una di esse - a riunirsi immediatamente per concertarsi sui provvedimenti da adottare perchè la sostanza e lo spirito del presente accordo, ed in particolare il complesso degli oneri da esso derivanti, non subiscano modificazioni.

2. Ove non si possibile raggiungere un accordo prima della data della eventuale entrata in vigore della nuova norma, da tale ultima data il presente accordo si intenderà decaduto.

Art. 22. (Inscindibilità e incumulabilità). - Fermo restando quanto disposto dall'articolo precedente, le disposizioni del presente accordo relative alla indennità di scioglimento del contratto ed alla previdenza sono correlative ed inscindibili tra di loro e non sono cumulabili con alcun altro trattamento.

Art. 23. (Regolamento indennità risoluzione fine rapporto). - Le parti si riservano di provvedere alla redazione di un apposito regolamento per l'accantonamento ed il versamento agli aventi diritto dell'indennità per la risoluzione del rapporto, di cui al capo I dell'art. 10.

Art. 24. (Versamento contributo associativo). - 1. Qualora l'agente o rappresentante ne faccia richiesta con delega scritta, la casa mandante provvederà a trattenere sulle competenze dell'agente o rappresentante l'importo della quota associativa e a versare detto importo su apposito conto corrente intestato alle Organizzazioni firmatarie, secondo le indicazioni contenute nella delega stessa.

2. La delega avrà valore fino a disdetta avanzata dall'agente o rappresentante, mediante raccomandata da indirizzare contestualmente all'organizzazione sindacale di appartenenza e alla casa mandante.

Dichiarazione a verbale

Le organizzazioni stipulanti degli agenti e rappresentanti di commercio danno atto all'altra parte contraente che l'accordo economico sottoscritto in pari data rappresenta una disciplina normativa e previdenziale del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale, che contempera le attuali possibilità della economia nazionale con le esigenze della categoria rappresentata.

Esse assumono pertanto impegno, anche in relazione alla norma di cui all'art. 21 dell'accordo, in caso di presentazione di progetti di legge sulla materia, di portare a

conoscenza dei presentatori stessi questo loro apprezzamento sugli accordi raggiunti in campo sindacale, che essi considerano lo strumento più idoneo per la regolamentazione dei rapporti dei propri associati con le case mandanti.

Le parti stipulanti assumono altresì l'impegno di incontrarsi, su richiesta di una di esse, durante il periodo di vigenza del presente accordo, per esaminare lo stato del settore, le sue prospettive nonché le situazioni di mercato, anche per i riflessi che possano determinarsi sulle condizioni economiche, sociali e professionali della categoria degli agenti e rappresentanti di commercio.

Volumi già pubblicati:

1. ***“Trascrizione del preliminare nelle compravendite immobiliari”.***
Le modifiche al Codice Civile introdotte dal D.L. 31.12/96 n. 669 convertito in Legge 28.02.97 n. 30.
Atti del workshop tenuto il 6 marzo 1998.
2. ***“La tutela delle invenzioni e dei modelli industriali”.***
Dal deposito delle domande di brevetto alla soluzione delle controversie.
Atti del workshop tenuto il 27 novembre 1998.
3. ***“Le clausole abusive nei contratti stipulati con i consumatori”.***
Atti del workshop tenuto il 22 aprile 1999.
4. ***“Attuali problematiche dei marchi d’impresa”.***
Atti del workshop tenuto il 3 giugno 1999.
5. ***“Marchi, denominazione geografiche e di fantasia, elementi e nuove tecnologie in genere nel settore vitivinicolo”.***
Atti del convegno tenuto il 30 giugno 2000
6. ***“La tutela del Design nell’Unione Europea”***
Atti del convegno tenuto il 30 marzo 2001
7. ***“Le nuove forme di regolazione del mercato”***
Le Camere di Commercio arbitri dei rapporti imprese-consumatori.
Atti del convegno tenuto il 5 ottobre 2001