CAMERA DEI DEPUTATI N. 3444

PROPOSTA DI LEGGE

d'iniziativa del deputato LODIGIANI

Presentata il 13 dicembre 1988

Attuazione della direttiva CEE del 18 dicembre 1986, n. 653, per la definizione giuridica dell'agente di commercio

ONOREVOLI COLLEGHI ! — La presente proposta di legge, in conformità alla direttiva CEE del 18 dicembre 1986, n. 653, sostituisce in unico contesto le disposizioni sulla figura giuridica dell'agente di commercio previste dal codice civile (articolo 1742 e seguenti) e dagli accordi economici collettivi con esclusione dei settori previdenza ed assicurazione.

Contrariamente e quanto molti credono, l'agenzia commerciale in Italia è regolamentata da molte fonti di legge.

Vi sono leggi, il codice civile e la legge professionale 3 maggio 1985, n. 204, vi sono accordi economici collettivi di diritto comune o di natura privatistica ed accordi validi *erga omnes*, nonché ancora accordi corporativi come quello del 1938, ancora oggi valido.

La materia relativa alla struttura del contratto, ad esempio, è regolata da due fonti che talora si completano ma tal altra si sovrappongono, come gli accordi economici collettivi ed il codice civile.

Vi sono poi leggi professionali, con le loro norme di attuazione, le quali sono di natura regolamentare.

Vi sono nel vasto campo dell'agenzia commerciale, leggi accordi e regolamenti di tipo diverso e, quello che più importa di diversa efficacia giuridica.

Prendiamo ad esempio l'accordo industria, il più importante accordo collettivo. Tale accordo è di natura privatistica ed è quindi valido se le due parti sono iscritte al sindacato firmatario dell'accordo medesimo.

Abbiamo invece un altro famoso accordo economico collettivo, quello del 1956, che è valido *erga omnes* grazie al decreto del Presidente della Repubblica 16 gennaio 1961, n. 145. A questo si aggiunge il fatto che non sempre i primi accordi camminano di pari passo con il codice civile: se ad esempio parliamo di storno dell'affare, e cioè dell'accordo tra ditta e cliente per non eseguirlo, le due fonti divergono (articolo 5 dell'accordo del 1956 e articolo 1749 del codice civile).

Gli accordi sono stati utilissimi mezzi tecnici e giuridici a difese dell'agente di commercio, ma ora, di fronte ad una organica ed unica direttiva, appaiono superati.

Per queste ragioni appare importante una legge, in attuazione della direttiva comunitaria sopracitata che si raccomanda all'attenzione dei colleghi.

PROPOSTA DI LEGGE

—

CAPO I.

ART. 1.

(Nozione).

1. È agente di commercio il professionista indipendente, che assume stabilmente l'incarico di trattare affari in nome e per conto della ditta mandante e di concludere eventualmente, se munito di procura a tale scopo, gli stessi affari.

2. È professionista indipendente colui il quale può esplicare liberamente la sua attività in nome e per conto della ditta mandante e fissare a piacere il suo orario di lavoro.

3. L'agente di commercio può essere imprenditore, o piccolo imprenditore, se le circostanze lo provano, in caso contrario si intende unicamente un professionista indipendente.

4. Contemporaneamente all'attività sua tipica di trattare e promuovere affari per la vendita di beni e di servizi l'agente di commercio, con o senza procura a concludere, può fornire a richiesta della ditta mandante consulenza per le merci e i servizi venduti, in modo continuo o saltuario, purché retribuito a parte.

5 La presente legge non si applica:

a) ai procacciatori d'affari che esercitino la loro attività in modo marginale e non stabile;

b) ai segnalatori, produttori o zonisti che partecipino in modo non completo all'attività dell'azienda, o solo per alcuni affari;

c) ai lavoratori dipendenti addetti alle vendite;

d) agli intermediari che agiscano in proprio nome;

e) agli intermediari che esercitino attività nel campo assicurativo.

CAPO II.

ART. 2.

(Obblighi dell'agente).

1. L'agente di commercio, nell'esercizio della sua attività, deve tutelare gli interessi della preponente ed agire con lealtà e buona fede.

2. In particolare, l'agente deve:

a) adoperarsi in modo adeguato per trattare ed eventualmente concludere gli affari di cui è incaricato;

b) comunicare alla preponente tutte le informazioni necessarie di cui dispone;

c) attenersi alle istruzioni ragionevoli impartite dalla ditta mandante.

ART. 3.

(Obblighi della ditta mandante).

1. Nei suoi rapporti con l'agente di commercio la preponente, a sua volta, deve agire con lealtà e buona fede;

2. In particolare la preponente deve:

a) mettere a disposizione dell'agente di commercio la documentazione necessaria relativa alle merci o si servizi da vendere;

b) procurare all'agente di commercio le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto di agenzia ed in particolare avvertire l'agente di commercio, entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali possa essere notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe normalmente potuto attendersi;

c) la ditta mandante deve, inoltre, informare l'agente di commercio, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare pervenutogli.

3. Le disposizioni di cui agli articoli 2 e 3 sono inderogabili.

CAPO III.

ART. 4.

(Retribuzioni).

1. Il contratto di agenzia si presume oneroso e tale onerosità deve essere ragguagliata all'importanza dell'incarico ed alla onerosità dello stesso.

2. Tutti gli elementi che variano secondo il numero o il valore sono da considerarsi provvigioni.

3. L'agente di commercio viene retribuito normalmente con provvigioni.

4. L'eventuale rimborso spese non può essere percentualizzato.

5. Le disposizioni di cui agli articoli 1, 2 e 3 vengono applicate solo nel caso in cui l'agente sia retribuito totalmente o parzialmente con provvigioni.

ART. 5.

(Diritto alla provvigione durante il contratto).

1. L'agente di commercio ha diritto alle provvigioni nelle seguenti specifiche circostanze:

a) quando l'operazione commerciale si è conclusa per il suo intervento;

b) quando l'operazione commerciale si è conclusa con un cliente che l'agente aveva precedentemente acquisito.

2. L'agente di commercio ha egualmente diritto alla provvigione quando ha ricevuto incarico relativamente ad una determinata zona o da una determinata cerchia di clientela e l'operazione commerciale è stata conclusa con un cliente appartenente alla zona o alla cerchia di clientela.

3. La norma di cui al comma 1 è inderogabile.

ART. 6.

(Provvigione spettante dopo l'estinzione del rapporto).

1. Per le operazioni commerciali concluse dopo la fine del rapporto, l'agente di commercio ha diritto alla provvigione nelle seguenti circostanze:

a) se l'operazione commerciale è dovuta principalmente alla attività dell'agente durante il contratto;

b) se l'operazione commerciale si conclude in un termine ragionevole dopo l'estinzione del contratto.

ART. 7.

(Momento di acquisizione della provvigione).

1. La provvigione viene acquisita nel momento e nella misura in cui si presenti uno dei casi seguenti:

a) la ditta mandante ha eseguito l'operazione commerciale consegnando la merce o attuando il servizio;

b) la ditta mandante dovrebbe avere eseguito l'operazione commerciale in virtù dell'accordo concluso con il cliente;

c) il cliente ha eseguito l'operazione commerciale ricevendo la merce o iniziando a ricevere il servizio.

2. La provvigione è acquisita, al più tardi, quando il cliente ha eseguito la sua parte dell'operazione commerciale o dovrebbe averla eseguita, qualora la ditta mandante avesse eseguita la propria.

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

4. Le norma contenute nel presente articolo non possono essere modificate a svantaggio dell'agente di commercio.

5. Qualsiasi patto contrario è nullo.

ART. 8.

(Decadenza del diritto alla provvigione).

1. L'agente di commercio decade dal diritto alla provvigione solo allorché sia certo che l'affare non è stato eseguito per cause non imputabili alla ditta mandante.

2. Qualsiasi patto contrario a sfavore dell'agente è nullo.

3. Le eventuali provvigioni riscosse dall'agente di commercio saranno rimborsate alla ditta mandante.

4. Nel caso di mancata esecuzione dell'affare per accordo tra cliente e ditta mandante la provvigione spettante verrà ugualmente riconosciuta.

5. La provvigione spetterà inoltre nel caso in cui l'affare non fosse eseguito per iniziativa della ditta mandante, fatto salvo il diritto della stessa di respingere l'affare entro congruo periodo di tempo.

ART. 9.

(Estratto conto ed estratto libri contabili).

1. La ditta mandante ha l'obbligo di inviare, entro la fine del mese successivo del trimestre preso in considerazione, un estratto conto delle provvigioni dovute.

2. In tale estratto conto dovranno essere contenuti tutti gli elementi essenziali sulla base dei quali sono stati effettuati i calcoli provvigionali.

3. L'agente di commercio, a sua volta, ha diritto ad avere informazioni dettagliate sulle operazioni commerciali effettuate, in ciò compreso il diritto ad un'estratto dei libri contabili.

4. Le norme contenute in questo articolo non possono essere modificate, nel contratto individuale, a sfavore dell'agente.

CAPO IV.

ART. 10.

(Diritto alla consegna del contratto).

1. L'agente di commercio ha diritto di esigere che la ditta mandante, in qual-

siasi momento nel corso del rapporto, consegni il documento scritto contenente il contratto di agenzia commerciale, con tutti gli elementi indispensabili come: le parti, le indicazioni della zona e della provvigione, i prodotti da trattarsi nonché la durata del contratto se questo è a tempo determinato.

ART. 11.

(Contratto a termine che si rinnova).

1. Il contratto a termine, che continua ad essere eseguito dalle parti dopo la scadenza del termine, si trasforma in contratto a tempo indeterminato a tutti gli effetti.

ART. 12.

(Risoluzione del rapporto).

1. Il contratto di agenzia commerciale può essere risolto in via normale con il riconoscimento del preavviso e degli indennizzi relativi.

2. Può essere inoltre risolto in via eccezionale per un fatto che abbia compromesso la fiduciarietà del rapporto, ancorché di natura extra contrattuale.

3. Tale fatto dovrà essere, per dar luogo alla risoluzione immediata, contestato alla parte inadempiente in modo specifico, con eventuale termine ad adempiere.

4. Nel caso di risoluzione del contratto per inadempimento l'indennità di clientela, regolata dall'articolo 13, o la indennità di riparazione non sono dovuti.

ART. 13.

(Indennità di clientela e indennità di riparazione).

1. L'agente di commercio ha diritto ad una indennità nella misura in cui:

a) abbia procurato nuovi clienti alla ditta mandante o abbia sensibilmente svi-

luppato gli affari con i clienti esistenti e la preponente abbia avuto sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con i clienti;

b) si ritenga equo il pagamento di un'indennità, in considerazione di tutte le circostanze del caso, ed in particolare delle spese complessive che l'agente sostiene per gli affari conclusi.

2. Altre circostanze che possono far lievitare la indennità di clientela sono:

a) rapporto di capitali all'inizio e durante l'attività di agenzia;

b) utilizzazione del nome dell'agente;

c) esistenza del patto di non concorrenza.

3. Le circostanze che possono far diminuire l'indennità in questione sono:

a) pubblicizzazione del prodotto venduto in notevole misura e con ingenti spese da parte della ditta mandante;

b) agevolazione di credito da parte della ditta mandante;

c) percentuale della provvigione riconosciuta dalla ditta mandante superiore alla media del settore.

4. L'importo massimo della indennità di clientela che può essere riconosciuto non potrà superare il complessivo provvigionale di diciotto mesi, né essere inferiore a quello di otto mesi (media degli ultimi tre anni e, in caso di rapporto di durata inferiore, la media risultante dall'ultimo periodo).

5. Il riconoscimento dell'indennità di clientela non priva l'agente del diritto alla riparazione del pregiudizio causato dalla cessazione del rapporto e dalla chiusura dell'agenzia, nel caso in cui l'apertura dell'agenzia sia avvenuta per raccomandazione della ditta mandante.

6. Parimenti l'agente ha diritto alla riparazione del pregiudizio subito nel caso in cui non abbia avuto il tempo d'ammortizzare gli oneri e le spese sostenute per la esecuzione e del contratto.

7. Il diritto all'indennità di clientela e all'eventuale riparazione del pregiudizio subito spetta anche nel caso in cui l'estinzione del contratto avvenga a seguito di decesso dell'agente.

ART. 14.

(Casi in cui le indennità non sono dovute).

1. Le indennità di cui all'articolo 13 non sono dovute nel caso in cui la risoluzione del rapporto si è determinata per iniziativa della ditta mandante, ma per fatto imputabile all'agente di commercio.

2. La contestazione dell'addebito che ha determinato la risoluzione deve avvenire in modo specifico, non oltre tre mesi dall'evento.

3. Le indennità di cui l'articolo 13 non sono dovute inoltre, nel caso in cui l'agente di commercio, d'accordo con la ditta mandante, cede ad un terzo i diritti e gli obblighi relativi al contratto di agenzia commerciale.

ART. 15.

(Preavviso e indennità di mancato preavviso).

1. In caso di risoluzione da parte della ditta del rapporto di agenzia dovrà essere dato all'agente un preavviso di:

a) quattro mesi, qualora la durata del rapporto non superi i cinque anni compiuti;

c) cinque mesi, qualora la durata del rapporto superi i cinque anni ma non gli otto compiuti.

d) sei mesi qualora la durata del rapporto sia superiore ad otto anni compiuti.

2. Per gli agenti e rappresentanti impegnati ad esercitare la propria attività in esclusiva per una sola ditta i termini di preavviso di cui sopra sono aumentati di due mesi.

3. Ove la ditta preferisca esonerare con effetti immediati l'agente dalla prestazione dovrà corrispondergli, in sostituzione del preavviso, una somma pari a tanti dodicesimi delle provvigioni liquidate nell'anno solare precedente quanti sono i mesi di preavviso spettanti all'agente o rappresentante, o una somma a questa proporzionale in caso di esonero con un preavviso parziale.

4. 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.

5. Qualora il rapporto abbia avuto una durata inferiore all'anno, il detto computo si effettuerà in base alla media mensile delle provvigioni liquidate durante il rapporto stesso.

6. Ad analoghi obblighi è tenuto l'agente nei confronti della ditta, in caso di risoluzione del rapporto da parte dell'agente.

7. In tal caso il preavviso sarà di cinque o di quattro mesi, a seconda che l'agente sia impegnato o meno ad esercitare la sua attività in esclusiva per una sola ditta.

8. La parte che ha ricevuto una comunicazione di recesso può rinunciare in tutto o in parte al preavviso, senza obbligo di corrispondere l'indennità sostitutiva, entro trenta giorni dal ricevimento della predetta comunicazione.

9. L'indennità sostitutiva del preavviso va computata su tutte le somme corrisposte, anche a titolo di rimborso o concorso spese.

ART. 16.

(Patto di non concorrenza).

1. Il patto che vieta la concorrenza dell'agente nei confronti della ditta mandante dopo l'estinzione del rapporto viene denominato « patto di non concorrenza ».

2. Tale patto è valido alle seguenti condizioni:

a) sia stabilito per la durata massima di due anni, dopo la estinzione del rapporto;

b) riguardi le merci od i servizi di cui l'agente di commercio aveva la rappresentanza;

c) sia limitato alla zona o cerchia di clientela di cui l'agente si occupava al momento della risoluzione del contratto.

3. Il patto di non concorrenza è valido solo se è stato stipulato per iscritto.

ART. 17.

(Norma processuale civile).

1. Tutte le controversie che possono trarre origine da rapporto di agenzia appartengono alla competenza funzionale del pretore del lavoro ai sensi della legge 11 agosto 1973, n. 535.