

Avv. Alberto Venezia

www.albertovenezia.it

Verona, Vinitaly 13 Aprile 2002

Seminario di aggiornamento U.G.I.V.I.

IL CONTRATTO DI AGENZIA

GLI ACCORDI ECONOMICI COLLETTIVI DI RINNOVO 2002

1. I nuovi aec di rinnovo e le principali novità introdotte - 2. Possibilità di variazioni unilaterali nel corso del rapporto. - 3. Il compenso. L'attività di incasso, il coordinamento di più agenti e le attività accessorie. - 4. L'indennità di fine rapporto ed i nuovi aec di rinnovo del 2002. - 5. L'indennità per il patto di non concorrenza dopo la cessazione del contratto. - 6. La gravidanza dell'agente.

1. I nuovi aec di rinnovo e le principali novità introdotte.

Dopo una lunga fase di trattativa le parti sociali hanno stipulato i nuovi accordi economici collettivi di rinnovo del 2002 per la disciplina dei rapporti di agenzia, e più precisamente l'aec 20 marzo 2002 per il settore industriale e della cooperazione, l'aec 26 febbraio 2002 per il settore commercio e l'aec 20 marzo 2002 per la piccola e media industria.

L'entrata in vigore è fissata, per tutti e tre gli accordi economici, al 1° aprile 2002, salvo diverse decorrenze per singoli istituti.

Questi accordi hanno apportato una serie di significative novità ai precedenti aec del 1988, 1989 e 1992, in buona parte uniformandosi alle numerose variazioni legislative intervenute dal 1988 ad oggi.

Prima di esaminare le varie novità introdotte ed al fine di meglio comprenderle è quindi opportuno soffermarsi brevemente sull'evoluzione della disciplina italiana del contratto di agenzia, dall'emissione della direttiva comunitaria 18 dicembre 1986, n. 653 sino ad oggi.

A seguito della direttiva 86/653 il legislatore italiano ha infatti emesso in un primo tempo il decreto legislativo 15 settembre 1991, n. 303, che conteneva però alcune inesattezze ed un evidente errore rispetto al testo della direttiva medesima.

Anche in considerazione delle omissioni presenti nel decreto 303/91, ed in particolare al fine di tentare di individuare idonei criteri di quantificazione dell'indennità di fine rapporto, le parti sociali hanno stipulato nel 1992 i cosiddetti "accordi ponte", che si sono limitati a modificare gli articoli dei previgenti aec del 1988 e 1989 in tema di quantificazione dell'indennità di fine rapporto.

Successivamente, nel settembre 1996, la Commissione delle Comunità Europee ha avviato una procedura di infrazione nei confronti dell'Italia per la non corretta attuazione della direttiva.

E' risultato dunque indispensabile un secondo intervento da parte del legislatore italiano che, con il decreto legislativo 15 febbraio 1999, n. 65 ha apportato una serie di ulteriori modifiche alla disciplina del contratto di agenzia.

Sempre nel 1999, e più precisamente nel mese di dicembre (con l'art. 28 della legge comunitaria 1999 ¹) il legislatore italiano è intervenuto sul testo dell'art. 1746 cod. civ., di fatto sopprimendo lo star del credere (in precedenza previsto dalla contrattazione collettiva) che non può più essere inserito nei contratti come clausola generale, ma solo in ipotesi residuali specificamente disciplinate e con notevoli limitazioni.

Anche la legge comunitaria 2000, formalmente in attuazione della direttiva 86/653, ha inserito un nuovo secondo comma nell'art. 1751 bis cod. civ., che stabilisce il diritto dell'agente ad un'apposita indennità in relazione al patto di non concorrenza dopo la fine del rapporto.

Infine, come detto, sono stati emessi i nuovi accordi economici collettivi di rinnovo del 2002, che in buona parte riflettono le numerose modifiche intervenute dal 1988 sino ad oggi.

Di particolare rilievo sono le novità in tema di variazioni unilaterali della zona e di altri elementi essenziali del contratto, in tema di provvigioni, attività di incasso, attività accessorie e attività di coordinamento di altri agenti.

Ulteriori significative modifiche sono state introdotte con riferimento all'indennità di fine rapporto, è stato inserito un preciso meccanismo di quantificazione dell'indennità quale corrispettivo per il patto di non concorrenza dopo la cessazione del contratto ed è stato espressamente regolamentato lo stato di gravidanza e puerperio dell'agente.

Ci soffermeremo, seppur brevemente, su ciascuna delle anzidette novità al fine di cercare di fornire un quadro di sintesi delle variazioni introdotte dai nuovi accordi economici collettivi di rinnovo.

¹ Entrata in vigore nel febbraio del 2000.

2. Possibilità di variazioni unilaterali nel corso del rapporto.

Quello delle variazioni unilaterali effettuabili dal preponente nel corso del rapporto è un argomento di grande rilievo, che costituisce una significativa novità introdotta nella disciplina del contratto di agenzia dai nuovi accordi economici collettivi di rinnovo del 2002².

Difatti, in precedenza la contrattazione collettiva si era limitata a regolamentare l'eventuale modifica unilaterale della zona da parte del preponente nel corso del rapporto. Tale disciplina era oltretutto abbastanza lacunosa, in quanto non erano individuati con precisione i criteri da prendere in considerazione al fine di stabilire in concreto l'entità delle variazioni apportate dal preponente. Questa lacuna era senza dubbio rilevante, poiché rendeva estremamente difficile applicare le relative conseguenze, che erano ovviamente previste in maniera differenziata in funzione dell'entità delle variazioni in concreto apportate.

Gli accordi economici del 2002, in maniera assolutamente uniforme³, hanno invece introdotto un meccanismo molto chiaro per l'individuazione in concreto dell'entità delle variazioni effettuate ed hanno altresì inserito un'altra novità di rilievo, e cioè la possibilità per il preponente di effettuare variazioni unilaterali non solo della zona⁴, ma anche dei prodotti e delle provvigioni contrattualmente pattuite.

Viene dunque superato, per tre elementi essenziali del rapporto (zona, provvigioni e prodotti), un principio fondamentale costituito dalla necessità di ottenere il consenso dell'altra parte per effettuare valide modifiche contrattuali.

La prima novità, costituita dalla presenza di un meccanismo estremamente chiaro in relazione alla valutazione dell'entità delle variazioni unilaterali, si sostanzia nel rapportarsi alle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno precedente la variazione. E' questo il parametro di base in relazione al quale si stabilirà in concreto l'entità della modifica apportata.

Come per il passato sono previste tre ipotesi precise, la cui individuazione viene effettuata con riferimento al parametro anzidetto:

² Cfr. sul punto un nostro recente articolo: A. Venezia, *Variazioni unilaterali di zona e diritto alle provvigioni*, in *Agenti & Rappresentanti*, aprile 2002, Il Sole 24 ore, p. VII e ss.

³ Nei settori dell'industria (20 marzo 2002 – art. 2), del commercio (26 febbraio 2002 – art. 2) e della piccola e media industria (20 marzo 2002 – art. 2). Per tutti e tre gli aec, in relazione a questo istituto, è prevista l'entrata in vigore al 1° aprile 2002.

⁴ Zona che deve intendersi nella sua accezione più ampia, cioè costituita non solo da un determinato territorio, ma altresì da clientela.

- una variazione definita “di lieve entità” (che corrisponde ad una riduzione che incida fino al 5% del valore delle provvigioni di competenza dell’agente nell’anno precedente⁵), che può essere realizzata unilateralmente dal preponente senza preavviso;
- una variazione di entità media (che comporti una riduzione, come sopra precisata, che incida sul valore delle provvigioni per più del 5% e sino al 20%), che può essere realizzata liberamente dal preponente, previa comunicazione scritta all’agente con preavviso di due mesi (e di 4 mesi per agenti monomandatari), salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza;
- una variazione “di entità tale da modificare sensibilmente il contenuto economico del rapporto” (con un’incidenza superiore al 20% sul valore delle provvigioni come sopra precisato), che può essere realizzata unilateralmente, ma con un preavviso scritto non inferiore a quello previsto per la risoluzione del contratto. In questa ipotesi l’agente è comunque libero, nel termine di 30 giorni, di non accettare la variazione, con la conseguenza che la comunicazione del preponente costituirà recesso con preavviso su iniziativa di quest’ultimo.

Altra novità contenuta negli aec di rinnovo è, come detto, l’estensione di questo meccanismo di variazione unilaterale alle provvigioni ed ai prodotti oggetto del contratto.

Ciò comporta in sostanza la possibilità per il preponente di modificare a suo piacimento, seppur nei limiti sopra precisati, tutti gli elementi essenziali del contratto e cioè la zona, i prodotti e la misura delle provvigioni.

L’ultima parte della norma, ad evitare intuibili abusi, precisa che l’insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di dodici mesi andrà considerato unitariamente per la valutazione dell’entità della variazione e delle sue relative conseguenze.

Se ne deduce a contrario che una volta decorsi dodici mesi il preponente potrà nuovamente effettuare variazioni senza pericolo di cumulo.

Appare evidente l’ampio margine di manovra riconosciuto ai preponenti. Margine che viene incontro alla necessità di flessibilità avvertita da svariate aziende, che in molte ipotesi debbono ridisegnare periodicamente la zona, l’elenco dei prodotti e le percentuali provvigionali al fine di adattare la rete di distribuzione alla propria politica commerciale ed alle mutevoli esigenze del mercato.

⁵ O nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l’anno precedente non sia stato lavorato per intero.

3. Il compenso. L'attività di incasso, il coordinamento di più agenti e le attività accessorie.

Le modifiche effettuate nella disciplina del diritto al compenso non appaiono particolarmente rilevanti in quanto le parti sociali si sono in sostanza limitate ad adeguare il testo degli accordi all'art. 1748 cod. civ. (così come modificato dal d.lgs. 65/99), che è stato infatti espressamente richiamato.

La disciplina in tema di liquidazione delle provvigioni è rimasta invariata rispetto al passato, in quanto già i precedenti aec prevedevano i medesimi termini di cui all'art. 1749 (II comma) cod. civ., che indica l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel quale le provvigioni sono maturate come limite massimo entro il quale il pagamento delle stesse deve essere effettuato.

E' stato inoltre eliminato il riferimento al buon fine quale condizione per il sorgere del diritto alla provvigione: questa modifica, che tanto clamore ha suscitato, in realtà non è altro che un semplice adeguamento alla disciplina del codice civile che, come è noto, è stata modificata sin dal 1999.

Inoltre, l'eliminazione del riferimento al buon fine non significa che alle parti sia preclusa la possibilità di deroga al criterio di carattere generale che fissa la maturazione della provvigione in coincidenza con l'esecuzione della prestazione da parte del preponente⁶, ma esclusivamente che la deroga dovrà essere espressamente prevista in ogni singolo contratto, non essendo sufficiente il mero richiamo della contrattazione collettiva.

Pertanto è senza dubbio ammissibile continuare a far coincidere la maturazione delle provvigioni con il pagamento da parte del terzo (buon fine), a condizione peraltro che nel contratto sia inserita una clausola contrattuale in questo senso.

Anche in tema di provvigioni per affari conclusi dopo la cessazione del contratto, si riscontrano alcune novità, soprattutto negli aec dei settori industria e Confapi. In questi ultimi è infatti contenuto un meccanismo preciso per l'attribuzione delle provvigioni nella seconda ipotesi prevista dall'art. 1748 cod. civ., e più precisamente nel caso in cui gli affari siano conclusi entro un termine ragionevole dopo lo scioglimento del contratto e la conclusione sia da attribuirsi prevalentemente all'attività svolta dall'agente.

In applicazione di questo meccanismo, al momento della cessazione del rapporto l'agente avrà l'obbligo di presentare al preponente una relazione⁷ dettagliata indicando le trattative intraprese ma non concluse a causa dello scioglimento del contratto.

⁶ Per norma costituita dalla consegna della merce.

⁷ Relazione che si presume debba essere redatta in forma scritta, anche ad evidenti fini probatori, ancorché l'aec non ne faccia menzione espressa.

Laddove una o più delle predette trattative si concludano positivamente nel termine di 4 mesi dalla cessazione del rapporto, l'agente avrà diritto alle relative provvigioni.

Una volta decorso il termine di 4 mesi, che può essere modificato dalla volontà delle parti, nessuna provvigione sarà più dovuta all'agente, in quanto l'eventuale conclusione di affari non potrà ritenersi a lui ascrivibile.

Anche in tema di attività di incasso sono presenti delle novità, che peraltro appaiono, quanto meno per l'aec settore commercio, alquanto contraddittorie.

Lo svolgimento di attività di incasso da parte dell'agente e la sua concreta regolamentazione in termini di diritto ad una apposita provvigione erano e sono espressamente contemplati dalla contrattazione collettiva che, per l'ipotesi in cui venga conferito all'agente un apposito incarico continuativo di riscuotere presso la clientela, con responsabilità per errore contabile, prevede la necessità di individuazione di un compenso apposito, da riconoscere all'agente in funzione dello svolgimento di quest'attività accessoria.

Rispetto agli aec del 1988 è stata uniformata la definizione dell'attività di incasso, mentre nell'aec settore commercio ⁸ sono state introdotte novità non del tutto omogenee.

Da un lato infatti (art. 3 aec 26 febbraio 2002) si precisa, come in passato, che l'attività di recupero insoluti non può considerarsi compresa nell'attività di incasso e che per quest'ultima deve essere riconosciuta una "provvigione incasso", mentre nella disposizione successiva (art. 4) l'attività di recupero insoluti non è più espressamente esclusa, precisandosi per contro che il compenso aggiuntivo va determinato in forma non provvigionale.

Mentre per quanto attiene all'attività di recupero degli insoluti una soluzione appare rintracciabile in via interpretativa, sulla natura del compenso è evidente il contrasto tra le due disposizioni, con intuibili problemi dal punto di vista dell'applicazione pratica.

Tutti e tre gli aec di rinnovo prevedono inoltre espressamente l'affidamento all'agente dell'incarico di coordinare altri agenti in una zona determinata. A fronte di questo incarico è prevista la necessità di indicare un compenso aggiuntivo, in forma non provvigionale.

Unica condizione richiesta è la necessità di indicazione specifica dell'affidamento dell'incarico di coordinamento nel singolo contratto individuale.

Questa disposizione, apparentemente di scarso rilievo, è invece suscettibile di creare significativi cambiamenti (e/o necessità di adeguamenti) nell'ampia categoria degli agenti generali.

⁸ L'aec settore industria (art. 6 aec 20 marzo 2002) è rimasto sostanzialmente invariato, precisando che il compenso deve essere costituito da una provvigione separata e che l'attività di recupero insoluti non comporta l'obbligo per il proponente di riconoscere la provvigione.

Il solo aec settore commercio (art. 4) prevede infine il diritto per l'agente ad un corrispettivo (sempre in forma non provvigionale), laddove quest'ultimo sia incaricato di svolgere attività complementari e/o accessorie rispetto a quanto previsto dagli articoli 1742 e 1746 cod. civ.

Trattasi di una novità significativa in relazione all'evoluzione della moderna figura dell'agente che, soprattutto in alcuni settori, vede affiancarsi alla vera e propria attività promozionale ulteriori compiti accessori.

4. L'indennità di fine rapporto ed i nuovi aec di rinnovo del 2002.

L'aec settore industria del 20 marzo 2002⁹ dedica all'indennità di fine rapporto gli articoli 10 e 11¹⁰. Nell'art. 10 si ribadisce che l'indennità è costituita da due emolumenti¹¹ :

1) L'indennità di risoluzione del rapporto, riconosciuta indipendentemente dall'incremento di clientela apportato dall'agente e rispondente ad un criterio equitativo, da accantonarsi come per il passato presso il fondo FIRR dell'ENASARCO. Questa prima indennità viene riconosciuta in ogni ipotesi di cessazione del contratto ad eccezione di tre casi specifici (presenti anche nell'aec settore commercio) che costituiscono una assoluta novità.

L'indennità non verrà riconosciuta all'agente se il rapporto è risolto dal preponente per:

- appropriazione indebita di somme di pertinenza del preponente;
- concorrenza sleale o violazione dell'obbligo di svolgere la propria attività in favore di un unico preponente.

In queste ipotesi l'indennità accantonata non verrà corrisposta all'agente¹², ma restituita al preponente secondo le modalità indicate nel regolamento stipulato contestualmente all'accordo.

⁹ L'aec settore commercio del 26 febbraio 2002 dedica all'indennità di fine rapporto i suoi articoli 11, 12 e 13

¹⁰ Oltre alle disposizioni regolamentari stipulate il 20 marzo 2002 per disciplinare l'accantonamento delle somme dovute a titolo di indennità (artt. da 1 a 8). Come per il passato si prevede che una parte dell'indennità (di cui all'art. 10 capo I) venga accantonata presso il "Fondo per la risoluzione del rapporto" gestito dall'Enasarco, che riconoscerà ai preponenti, sull'ammontare delle somme versate un interesse pari al 4%. Nell'art. 7 sono previste le modalità con le quali la mandante potrà ottenere il rimborso: dovrà, nel termine di 30 giorni dalla cessazione, inviare all'Ente una dichiarazione attestante la causa di cessazione del rapporto, sottoscritta dall'agente. In caso di contestazione la somma verrà versata al momento del componimento della lite.

¹¹ L'aec settore commercio (art. 12) precisa che gli emolumenti sono tre (sostanzialmente in linea con l'aec settore industria), dei quali i primi due in relazione al criterio dell'equità di cui all'art. 1751 cod. civ., mentre il terzo (definito espressamente "indennità meritocratica") basato sull'aumento del fatturato con la clientela esistente o sull'acquisizione di nuova clientela.

¹² L'aec settore commercio 26 febbraio 2002 (art. 12, I ultimo comma) prevede una ulteriore ipotesi in cui l'indennità accantonata presso il fondo FIRR non deve essere corrisposta all'agente e cioè la cessione a terzi da parte dell'agente (con l'accordo del preponente) del contratto di agenzia e dei diritti ed obblighi dallo stesso derivanti.

2) L'indennità di clientela, rapportata invece all'incremento della clientela realizzato dall'agente.

L'indennità di clientela¹³, pur essendo considerata unitariamente è in realtà suddivisa in due parti:

- A) la prima collegata come per il passato alle provvigioni corrisposte nel corso del rapporto indipendentemente dallo sviluppo della clientela e/o del fatturato ed esattamente corrispondente a quella previgente salvo per i massimali annui dal quarto anno in avanti, che sono stati aumentati a 45.000 €;
- B) la seconda condizionata al riscontro, al momento della cessazione del rapporto, dell'esistenza di nuova clientela apportata dall'agente (cui viene parificato il sensibile sviluppo di quella esistente). E' previsto un meccanismo preciso per il calcolo di questa indennità aggiuntiva, costituito dall'applicazione di una percentuale (variabile dall'1 al 7%) al valore annuo dell'incremento delle provvigioni riscontrato.

Questa indennità, che (come previsto nell'aec settore commercio¹⁴) potremmo definire meritocratica, incontra un limite nella previsione di cui all'art. 1751 cod. civ. Non potrà infatti essere superiore alla differenza tra la somma delle prime due indennità ed limite massimo dell'art.

¹³ L'aec settore commercio, nel capo II dell'art. 12 indica come indennità suppletiva di clientela la medesima in precedenza prevista dall'aec 9 giugno 1988 e dall'art. II dell'aec 19 novembre 1992. La disciplina è la medesima: l'indennità è dovuta se il contratto si scioglie a iniziativa del preponente per fatto non imputabile all'agente ed è pari al 3% sulle provvigioni maturate nei primi 3 anni, al 3,5% dal quarto al sesto anno ed al 4% sulle provvigioni maturate negli anni successivi.

¹⁴ Il capo III dell'art. 12 dell'aec settore commercio parla di indennità "meritocratica" aggiuntiva. Prima condizione è che la somma delle prime due indennità sia inferiore al limite massimo di cui all'art. 1751 cod. civ. Debbono inoltre ricorrere le due seguenti condizioni: che l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con quelli esistenti ed il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

L'indennità viene riconosciuta comunque in misura non superiore alla differenza tra il limite massimo di cui all'art. 1751 cod. civ. e la somma dell'indennità di risoluzione e dell'indennità suppletiva di clientela.

Criterio di calcolo: per contratti di durata superiore ai 10 anni il valore iniziale verrà determinato calcolando la media delle provvigioni di competenza dell'agente per i primi 3 anni, mentre quello finale calcolando la media delle provvigioni relative agli ultimi 3 (36 mesi); per contratti di durata compresa tra 3 e 10 anni verranno prese in considerazione le provvigioni dei primi e degli ultimi 2 anni (24 mesi) e per quelli di durata fino a 3 anni si moltiplicherà per quattro il valore del primo trimestre al fine di individuare il valore iniziale e il valore finale coinciderà con quello delle provvigioni degli ultimi 12 mesi. Sull'importo che risulterà dalla sottrazione del valore iniziale rivalutato (secondo gli indici Istat) dal valore finale verranno applicate diverse aliquote in funzione della percentuale di incremento:

1% sino al 33%

2% se superiore al 33% e sino al 66%

3% oltre il 66%.

1751 cod. civ.¹⁵. La somma delle prime due indennità potrà invece essere superiore al limite dell'art. 1751 cod. civ.¹⁶.

L'indennità di clientela (nella sua duplice componente) non è dovuta nell'ipotesi in cui il contratto si sciogla per un fatto imputabile all'agente o rappresentante¹⁷.

I criteri per l'individuazione in concreto del valore dell'incremento e del relativo tasso sono disciplinati nel successivo art. 11.

In calce all'art. 11 (aec settore industria) è stata prevista una disciplina transitoria secondo la quale i nuovi valori massimi riferiti all'indennità di risoluzione del rapporto ed alla prima parte dell'indennità di clientela si applicheranno retroattivamente dal 1 gennaio 2002 su tutte le provvigioni e le altre somme di competenza di ciascun agente.

Per i contratti in corso al momento della stipula dell'aec e conclusi prima del gennaio 2001, per l'individuazione del dato iniziale di raffronto ai fini del calcolo del monte provvigionale differenziale e del tasso di incremento verranno presi in considerazione gli anni 2001, 2000 e 1999¹⁸.

Il valore base di riferimento ai fini del calcolo dell'incremento differenziale e del relativo tasso percentuale, non potrà quindi retroagire ad un periodo antecedente al 1° gennaio 1999.

Nonostante la complessità dei criteri di calcolo introdotti, può dirsi che un ulteriore passo in avanti sia stato fatto dalle associazioni di categoria per avvicinarsi allo spirito ed alla lettera della direttiva, soprattutto in relazione a quella che appariva come la maggiore lacuna in precedenza presente negli aec del 1992 e cioè l'assenza di un concreto aggancio a criteri di carattere meritocratico.

Questa carenza comportava l'impossibilità di comparazione tra il sistema degli aec e quello dell'art. 1751 cod. civ., con la conseguenza che poteva riconoscersi ai primi un'efficacia meramente residuale. Al momento la situazione appare mutata, anche se è opportuno attendere le prime prese di posizione da parte della giurisprudenza.

¹⁵ Limite che, come è noto, è pari ad una annualità di provvigioni da calcolarsi sulla media di quelle di competenza degli ultimi 5 anni di durata del contratto o dell'intero rapporto, se di durata inferiore ai 5 anni.

¹⁶ Nel medesimo senso dispone la dichiarazione a verbale dei capi I e II dell'art. 12 dell'aec settore commercio.

¹⁷ Non vengono considerate tali le dimissioni dovute ad invalidità permanente e totale o successive al conseguimento della pensione di vecchiaia, purché tali eventi si verificano dopo che il rapporto sia durato da almeno un anno.

5. L'indennità per il patto di non concorrenza dopo la cessazione del contratto.

Gli aec di rinnovo del 2002¹⁹, anche in relazione al rinvio contenuto nel II° comma dell'art. 1751 bis cod. civ., hanno disciplinato²⁰ la quantificazione dell'indennità dovuta all'agente in relazione all'accettazione del patto di non concorrenza dopo la cessazione del contratto.

L'art. 14 dell'aec 20 marzo 2002 settore industria precisa²¹ che il diritto all'indennità è riconosciuto agli agenti operanti in forma individuale, di società di persone o di società di capitali con un unico socio²².

La base di calcolo dell'indennità è costituita (per tutti e tre gli aec) dalla media delle provvigioni spettanti all'agente negli ultimi 5 anni di durata del contratto o nell'intero rapporto, se di durata inferiore ai 5 anni.

L'aec settore industria²³ fissa gli importi minimi dovuti all'agente per l'intera durata massima (due anni) del patto di non concorrenza, a seconda degli anni di durata del rapporto e dell'esistenza o meno dell'obbligo dell'agente di svolgere la propria attività in favore di un unico preponente:

Anni di durata	Agente monomandatario ²⁴	Agente plurimandatario
Fino a 5 anni	8 mesi	6 mesi
oltre 5 e fino a 10 anni	10 mesi	8 mesi
Oltre 10 anni	12 mesi	10 mesi

¹⁸ Con riferimento alternativamente alle provvigioni od al fatturato, a seconda del criterio scelto dalle parti.

¹⁹ Art. 7 aec 26 febbraio 2002 settore commercio, art. 14 aec 20 marzo 2002 settore industria ed art. 14 aec 20 marzo 2002 Confapi (peraltro identico all'art. 14 dell'aec settore industria).

²⁰ Stabilendo importi decisamente molto rilevanti.

²¹ Confermando il disposto dell'art. 23 della l. comunitaria 2000 e senza avvalersi della possibilità ivi prevista di estendere l'ambito di operatività del diritto.

²² Nell'art. 7 dell'aec 26 febbraio 2002 settore commercio l'applicabilità della disposizione appare estesa anche alle srl con due o più soci.

²³ L'aec settore commercio stabilisce che il valore di base (media delle provvigioni degli ultimi 5 anni) vada diviso per 24 e corrisposto in ragione di tanti ventiquattresimi quanti sono i mesi del patto di non concorrenza. Per gli agenti monomandatari (cui vengono parificati i plurimandatari per i quali il contratto rappresenti almeno l'80% delle provvigioni percepite in ciascuno dei due anni antecedenti la cessazione del rapporto, e che dovranno esibire alla fine del rapporto le scritture contabili dalle quali risultino gli anni di riferimento) l'importo viene riconosciuto per intero se il contratto sia superiore a 5 anni, mentre in caso contrario all'85%. Per i plurimandatari invece la base di calcolo è ridotta del 20% ed il valore ottenuto è riconosciuto al 50% sino a 5 anni di durata, al 75% tra 5 e 10 anni ed al 100% oltre i 10. La nota a verbale dell'art. 7 dell'aec settore commercio precisa che l'applicabilità dell'articolo decorre retroattivamente a partire dal 1° giugno 2001.

²⁴ Cui viene parificato l'agente plurimandatario per il quale il rapporto cessato rappresenti almeno l'80% delle proprie provvigioni nel periodo di riferimento. Per ottenere tale equiparazione l'agente dovrà, al momento della cessazione del rapporto, esibire scritture contabili, valide ai fini fiscali, dalle quali risulti il totale delle provvigioni percepite in ciascuno degli anni di riferimento.

Se la durata del patto è inferiore a due anni l'ammontare dell'indennità verrà ridotto in rapporto alla durata effettiva sulla base di un parametro del 40% per il primo e del 60% per il secondo anno.

Il solo aec settore industria si occupa dell'ipotesi di violazione dell'obbligo di non concorrenza, prevedendo la restituzione di quanto eventualmente già percepito dall'agente e l'obbligo per quest'ultimo di dover corrispondere una penale, la cui entità non potrà peraltro essere superiore al 50% dell'indennità prevista quale corrispettivo per l'assunzione dell'obbligo.

6. La gravidanza dell'agente

Ultima novità di rilievo è contenuta nell'art. 13 dell'aec settore industria (e nell'art. 9 dell'aec settore commercio), che disciplina la gravidanza ed il puerperio dell'agente.

E' espressamente prevista la possibilità per l'agente di richiedere la sospensione del rapporto per un periodo massimo di 8 mesi²⁵, nel corso del quale il preponente non potrà risolvere il contratto.

Nel periodo di sospensione è consentito al preponente provvedere direttamente o tramite altri agenti alla sostituzione dell'agente, che dovrà consentire al preponente o ad altro agente di avvalersi dell'organizzazione dell'agenzia. Com'era peraltro evidente, è stato espressamente escluso il diritto dell'agente alla provvigione per tutti gli affari conclusi durante il periodo di sospensione, ad eccezione però di quelli pervenuti durante il periodo di astensione per effetto dell'attività in precedenza svolta dall'agente.

Avv. Alberto Venezia
www.albertovenezia.it

²⁵ Periodo all'interno del quale dovrà collocarsi la data del parto.