

**DISPOSIZIONI INTERPRETATIVE E PRINCIPALI NOVITA'
DELL'ACCORDO ECONOMICO COLLETTIVO DEL 20 OTTOBRE 2007
PER LA DISCIPLINA DEL RAPPORTO DI AGENZIA
E RAPPRESENTANZA COMMERCIALE
DEL SETTORE INDUSTRIA**

Il giorno **20 ottobre 2007**, in Roma,

tra le stesse parti stipulanti che hanno sottoscritto in data odierna l'accordo economico collettivo per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale del settore industria;

si è stipulato il presente accordo per provvedere alla redazione delle disposizioni regolamentari, di cui agli **articoli 12 e 23 dell'accordo economico collettivo 20 ottobre 2007**, che sostituisce e abroga qualsiasi *intesa regolamentare* stipulata precedentemente.

Le seguenti disposizioni regolamentari hanno la stessa decorrenza e durata dell'**accordo economico collettivo del 20 ottobre 2007**.

PREMESSA

L'esigenza di dare sostanza e *ratio* alle pattuizioni di natura collettiva contenute nell'Accordo in epigrafe, matura soprattutto dalle varianti innovative dovute alla grande modificazione dello scenario del mercato del lavoro autonomo e para autonomo (innovative normative comunitarie, giurisprudenza a margine, effetti delle norme antitrust e dei processi di costante e continua apertura dei mercati, a garanzia della libera concorrenza, effetti dei cd. processi di liberalizzazione).

Inoltre, il mercato del lavoro autonomo, non diversamente da quanto in lavoro subordinato, deve necessariamente fare i conti con i fenomeni dovuti alle modificazioni dettate dalla logica perversa del reddito *post conversione lira/euro*, nonché dalle nuove dinamiche generalizzate poste dal *welfare state* del terzo millennio (previdenza e previdenza integrativa, assistenza e dualismo previdenza/assistenza, rigore delle gestioni degli enti di previdenza e capacità di adattamento e riadattamento ai fenomeni sociali e lavorativi in evoluzione).

Le Parti convengono che le disposizioni che seguono abbiano medesima decorrenza e durata dell'accordo economico collettivo stipulato in pari data, ne siano l'unica, fedele e originale fonte interpretativa e ne riflettano lo spirito, l'impegno profuso dalla Parti medesime nel tentativo di favorire la crescita, il rafforzamento e lo sviluppo della capacità produttiva delle rispettive Componenti economiche, in sinergia tra di loro.

Articolo 1 – definizioni –

Al primo comma, le Parti hanno voluto sottolineare l'importanza della necessità di utilizzare unicamente la definizione giuridica (*nomen iuris*) dell'agente rappresentante di commercio, ai fini contrattuali per salvaguardarne l'identità professionale.

Dal comma 6 in poi si precisano i compiti del ruolo e del minimo garantito dell'agente impegnato in *regime di monomandato*. Le parti prendono atto che di tale figura è stato fatto, nel tempo, un ampio uso ed abuso, proponendola in svariati modi, a seconda delle esigenze di flessibilità delle ditte. D'altro canto, la figura dell'Agente Rappresentante di Commercio è e rimane fondamentalmente una fattispecie afferente al lavoro autonomo e come tale ribadita vieppiù dalle normative comunitarie. In quanto tale, l'Agente Rappresentante Commerciale è fattispecie tipicamente *plurimandataria*, mentre del tutto accidentale ed eccezionalmente derogatoria finisce per risultare la fattispecie *monomandataria*, non espressamente, per questo, presente nella proposizione codicistica.

Dovendo rispondere, quest'ultima, ad una esigenza di surroga ad un compito tipicamente di natura parasubordinata, la previsione di una maggiore garanzia retributiva e contributiva è sembrata dovuta e doverosa, proprio in un'ottica di nuovo scenario socio-lavorativo.

Pertanto si è inteso affrontarla in termini nuovi configurandola in modo più preciso.

Articolo 2 – zona di attività –

Le parti ribadiscono che l'azienda non può avere più agenti con gli stessi articoli nella stessa zona. Al punto 4, relativamente alle variazioni di zona, si stabilisce che gli interventi per riduzione del reddito complessivo (a qualsiasi titolo e forma: zona/territorio, provvigione, prodotti, clientela ecc.) **non possono superare il 20% per tutta la durata del contratto di agenzia.** Le previgenti norme, infatti, prestavano il fianco ad un uso strumentale dell'*istituto della riduzione*, mentre con gli attuali equilibri economici, una drastica contrazione (articolata e/o in unica soluzione), superiore comunque al 20% del reddito complessivo dell'Agente Commerciale, significa determinare in maniera certa il drammatico superamento del limite di *default economico* dell'Agente stesso, considerati soprattutto i coefficienti di imposizione fiscale attuali, i limiti posti dai rigorosi studi di settore, la spietatezza del mercato, ineluttabilmente in questo supportato dalla forza dell'Euro.

Articolo 4 - Tempo determinato –

Si è sottolineato l'uso improprio, finora fatto, dei termini contrattuali, in evidente disarmonia con il dettato codicistico (art. 1750 c.c.), allorché una prassi consolidata ha indebitamente riconosciuto dignità di regola contrattuale ad un «istituto» *terzo*, fra le due legittime tipologie di rapporto contrattuale in termini temporali (*contratto a tempo determinato* e *contratto a tempo indeterminato*). L'art. 1750 c.c. non dà, invece, alternative e considera viepiù contratto a tempo indeterminato quel contratto a tempo determinato che si sia rinnovato per la prima volta. Pertanto, si è ricalcata la disposizione codicistica, ammettendo la possibilità di un'**unica opportunità** di rinnovo del contratto a tempo determinato a seguito di mancata disdetta nei termini di sessanta giorni dal termine di scadenza.

Articolo 5 – diritti e doveri –

La previsione della norma comunitaria così come recepita dall'art. 1749 c.c., è chiara ed oltremodo imperativa. In tal senso, e senza interpretazioni immotivatamente estensive, **hanno legiferato ed attuato** ordinamenti nazionali, che pure utilizzano (facendovi riferimento formale) come noi il diritto romano e non già quello anglo sassone, quale ad esempio quello austriaco. Pertanto, in conformità con i dettati comunitari, viene considerata la media fissata dalle norme civilistiche degli altri paesi membri, stabilendo **che non si ecceda i giorni otto** come *termine ragionevole dell'accettazione o del rifiuto della mancata esecuzione di un affare procurato*, non potendosi verosimilmente comprendere finanche le eventuali ragioni autolesionistiche (rispetto alle logiche del mercato) per le quali le Ditte possano prevedere periodi più lunghi per l'accettazione dell'affare, quali quelli previsti dalla regolamentazione collettiva previgente (fino a 60 gg.).

Articolo 7 – liquidazione delle provvigioni –

L'agente può chiedere anticipi provvigionali in misura più elevata, gli stessi potranno essere pagati nella misura del 70% della provvigione per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore non oltre 90 giorni e nella misura del 50% per gli affari che prevedono l'esecuzione da parte del compratore oltre 90 giorni. Tutto questo in virtù delle ragioni già addotte in precedenza con riferimento alle difficoltà attuali del mercato e delle norme poste alla base dell'imposizione fiscale e della correttezza contabile.

Inoltre, con riferimento ai cosiddetti termini temporali nei quali maturi la *tacita approvazione del conto provvigioni* si è ritenuto, per mero scrupolo di legittimità procedurale, fare comunque riferimento alle previsioni codicistiche, atteso che il diritto a compensi, la sua rivendicazione e l'estinzione del medesimo vadano incontro a prescrizione come per legge, ai sensi e per gli effetti degli artt. 2934 e segg. del codice civile.

Articolo 10 – indennità per lo scioglimento del rapporto

Ai commi 3 e 4, le parti confermano doverosamente quanto affermato dalla Corte di Cassazione in merito all'equità della disciplina codicistica in armonia con le direttive Europee.

D'altro canto, la stessa S.C. di G.E. con propria sentenza C-465/04 del 23.3.06, recepita proprio dalla Corte di Cassazione, aveva riaffermato il buon diritto degli Stati Membri a fruire di regole applicative del fine rapporto, che tengano conto delle circostanze diverse e assicurino all'Agente commerciale il miglior trattamento.

Al comma 5, rispetto a quella che le Parti stipulanti il presente accordo hanno ritenuto una ambigua formulazione dell'Istituto dell'Indennità di fine rapporto da parte di precedenti e diverse stipulazioni, con riferimento specifico all'indennità di cui al Capo II, lett. A) del medesimo art. 10 (*indennità suppletiva di clientela*), si è ritenuto di dover meglio individuare e collocare la predetta indennità, svincolandola (come logico e corretto) dal carattere premiale che va attribuito unicamente all'indennità aggiuntiva di cui al Capo II lett. B) stesso articolo.

Pertanto, la formulazione del comma 5 dell'art. 10 prevede *due emolumenti svincolati* dalla *condizione di incremento di fatturato/clientela* ed un *terzo elemento di natura premiale*.

Articolo 12 – malattia ed infortunio –

Le considerazioni innovative fatte a proposito degli effetti previdenziali valgono anche per quanto attiene all'assistenza per malattia ed infortunio.

Le parti hanno preso atto del consistente sviluppo delle società di agenzia in forma di Società di capitali con segnato riferimento alle **S.R.L.**. Pertanto hanno inteso inserirle, insieme alle Società di persone (S.A.S. e S.N.C.) e agli agenti individuali, fra coloro che possono beneficiare di una polizza assicurativa tramite la Fondazione Enasarco, al fine di coprire i rischi derivanti da infortunio o ricovero ospedaliero conseguente a malattia.

Articolo 15 – previdenza Enasarco –

La riforma previdenziale partita nel 2004 aveva dei massimali non rapportati al nuovo sistema di tipo contributivo pertanto le parti hanno applicato dei massimali che tenessero conto dell'abbattimento dovuto al nuovo sistema, **naturalmente questo andrà in vigore solo dopo che verrà stipulato una nuova convenzione tra le parti sociali e l'Enasarco.**

Al punto 3 le parti concordano che le società di agenti in **S.R.L.** entrino a far parte del sistema previdenziale a tutti gli effetti versando i contributi al pari degli altri agenti.

Al comma 4 le parti pongono il problema che se il fondo delle società di agenzia commerciale in forma di Società per Azioni (S.P.A.) non dovesse essere sufficiente a finanziare il Sistema di Assistenza, questo deve essere separato dal Sistema di Previdenza, dando adito ad un nuovo meccanismo di convenzioni.

Articolo 16 – accantonamenti presso Enasarco

Le parti pongono il problema che si debba arrivare ad una nuova convenzione con l'Enasarco in sintonia con le nuove norme bancarie e compatibili con la situazione dell'Ente.

La novità della ridefinizione di concerto con l'ENASARCO, dell'interesse annuo, **va riferita ovviamente alla decorrenza 1 gennaio 2007**, atteso che, d'altro canto, i termini della congruità dell'interesse annuo con decorrenza **1 gennaio 1965**, già ampiamente consolidati dalla regolamentazione previgente, ammontano com'è noto al 4%.