

RUOLO DEGLI AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO

Formazione e tenuta

di **Claudio Venturi**

Sommario: - **1. Riferimenti normativi.** - **2. L'evoluzione della normativa.** - **3. La figura dell'agente e rappresentante di commercio.** - 3.1. La figura dell'agente di commercio nella disciplina codicistica, - 3.2. Le novità introdotte dai decreti legislativi n. 303/1991 e n. 65/1999 e le modifiche apportate alle norme del Codice civile. - **4. Il contratto o mandato di agenzia.** - 4.1. Forma e contenuti, - 4.2. Diritti dell'agente. - 4.3. Obblighi del preponente. - 4.4. Poteri di rappresentanza. - 4.5. Lo star del credere. - **5. La qualificazione fiscale del reddito.** - **6. Le figure contrattuali affini.** - 6.1. Il commissionario. - 6.2. Il concessionario. - 6.3. Il deviatore. - 6.4. Il procacciatore d'affari. - 6.5. Il promotore di servizi finanziari. - 6.6. L'agente teatrale e cinematografico. - 6.7. L'agente e concessionario di pubblicità. - 6.8. Il broker di assicurazione. - 6.9. Il depositario di merci. - 6.10. Il propagandista di medicinali o informatore scientifico. - **7. Il Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio.** Formazione e tenuta. - 7.1. Funzioni e finalità del ruolo. - 7.2. Soggetti tenuti all'iscrizione. - 7.3. L'intervento della Corte di giustizia europea. - 7.4. Soggetti esclusi dall'iscrizione. - 7.5. La formazione del ruolo. - 7.5.1. *La Commissione provinciale.* - 7.5.2. *La Commissione centrale.* - 7.5.3. *I ricorsi.* - 7.6. I requisiti richiesti per l'iscrizione. - 7.6.1. *Requisiti di ordine generale e requisiti mirali.* - 7.6.2. *Requisiti professionali e titoli di studio.* - 7.6.3. *L'iscrizione delle società legali.* - **8. La tessera personale di riconoscimento.** - **9. Le variazioni.** - **10. La cancellazione dal ruolo.** - **11. Sanzioni.** - **12. Il rilascio di certificazioni.** - **13. L'iscrizione nel Registro delle imprese.** - **14. L'iscrizione negli elenchi previdenziali.** - **15. Iscrizione alla Fondazione ENASARCO.**

1. Riferimenti normativi

- **Legge 3 maggio 1985, n. 204:** Disciplina dell'attività di agente e rappresentante di commercio.
- **D. M. 21 agosto 1985:** Norme di attuazione della Legge 3 maggio 1985, n. 204.
- **Ministero dell'industria del commercio e dell'artigianato - Circolare n. 3092/C del 10 dicembre 1985** - Applicazione della legge n. 204/85 e del D.M. 21 agosto 1985. Disciplina della professione di agente/rappresentante di commercio.
- **Direttiva 86/653/CEE del Consiglio del 18 dicembre 1986,** relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti.
- **Ministero dell'industria del commercio e dell'artigianato - Circolare n. 3092/C del 10 dicembre 1985.** Applicazione della legge n. 204/85 e del

D.M. 21 agosto 1985. Disciplina della professione di agente/rappresentante di commercio.

- **Ministero dell'industria del commercio e dell'artigianato – Circolare del n. 3129/C del 2 febbraio 1987** - Applicazione della legge n. 204/85 e della legge n. 190/86. Chiarimenti relativi alle Circolari n. 3092/C e 3109/C.
- **D. Lgs. 10 settembre 1991, n. 303**: Attuazione della direttiva 86/653/CEE relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, a norma dell'art. 15 della legge 29 dicembre 1990, n. 428 (Legge comunitaria 1990).
- **Ministero dell'industria del commercio e dell'artigianato - Circolare n. 3243/C del 17 maggio 1991**: Disciplina professione agenti e rappresentanti di commercio. Titoli di studio di indirizzo commerciale. Integrazione Circolare n. 3109/C del 29 aprile 1986.
- **Ministero dell'industria del commercio e dell'artigianato - Circolare n. 3329/C del 4 marzo 1994** - Disciplina attività Agenti e Rappresentanti di commercio.
- **D. Lgs. 15 febbraio 1999, n. 65**: Adeguamento della disciplina relativa agli agenti commerciali indipendenti, in ulteriore attuazione della direttiva 86/653/CEE del Consiglio del 18 dicembre 1986.
- **D.Lgs. 30 dicembre 1999, n. 507: Depenalizzazione dei reati minori e riforma del sistema sanzionatorio, ai sensi dell'articolo 1 della legge 25 giugno 1999, n. 205.** (Pubblicato nel Sppl. Ord. alla G.U. n. 306 del 31 dicembre 1999).
- **D.L. 4 luglio 2006, n. 223**: Disposizioni urgenti per il rilancio economico e sociale, per il contenimento e la razionalizzazione della spesa pubblica, nonché interventi in materia di entrate e di contrasto all'evasione fiscale (G.U. n. 153 del 4 luglio 2006), convertito, con modificazioni, dalla **Legge 4 agosto 2006, n. 248** (Suppl. Ord. Alla G.U. n. 186 dell' 11 agosto 2006). **Art. 11.**

2. L'evoluzione della normativa

La disciplina dell'attività di agente e di rappresentante di commercio ha avuto nel tempo una evoluzione costante, soprattutto in virtù dell'importanza che ha questo operatore nel tessuto economico, quale insostituibile intermediario nelle proposte e nelle conclusioni degli affari nei vari settori dell'economia.

a) dal **Codice civile: artt. 1742 – 1752**

b) dalla **legge 3 maggio 1985, n. 204** e dal relativo regolamento di attuazione approvato con D.M. 21 agosto 1985;

c) dal **D.Lgs. 10 settembre 1991, n. 303**, emanato in attuazione della Direttiva CEE n. 86/653;

d) del **D.Lgs. 15 febbraio 1999, n. 65** emanato in attuazione della medesima direttiva CEE n. 86/653 nel Consiglio del 18 dicembre 1986;

e) dagli **accordi economici** che, a partire dal 1935, hanno dettato disposizioni specifiche regolanti i rapporti tra le parti (ditte preponenti - agenti).

Con la legge 3 maggio 1985, n. 204 si è provveduto a modificare la precedente normativa, dettata dalla legge 12 marzo 1968, n. 316 che aveva istituito i ruoli degli agenti e rappresentanti di commercio, per renderla più consona alle esigenze della categoria e dell'utenza interessata.

La novità più rilevante si è avuta per quanto concerne l'accesso al Ruolo, nel senso di richiedere per l'iscrizione nel medesimo la dimostrazione di una «qualificazione professionale».

La normativa precedente, infatti, prevedeva il ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio costituito da due elenchi: uno transitorio, al quale si accedeva con la semplice dimostrazione di essere in possesso di semplici requisiti di moralità; uno effettivo, nel quale si poteva transitare dopo un biennio di svolgimento dell'attività.

La nuova normativa dettata dalla legge n. 204/1985 ha previsto, invece, un ruolo unico, per accedere al quale occorre la dimostrazione di essere in possesso, oltre che dei requisiti di «carattere morale», anche di determinati requisiti di «carattere professionale».

Tale dimostrazione di «professionalità», come vedremo in seguito, si può avere in tre modi:

- a) con il superamento di uno specifico corso professionale, istituito o riconosciuto dalle Regioni;
- b) con un biennio di «pratica» in attività considerate similari;
- c) con il possesso di un titolo di studio considerato direttamente abilitante.

3. La figura dell'agente e rappresentante di commercio

3.1. La figura dell'agente di commercio nella disciplina codicistica

Secondo quanto stabilito nell'art. 1742 del c.c. l'agente di commercio si caratterizza per lo svolgimento di una attività:

- 1) **stabile e continuativa**, volta a promuovere la conclusione di contratti per conto del preponente;
- 2) in una **zona determinata**, solitamente con diritto e obbligo di esclusiva;
- 3) in **regime di completa autonomia**, con retribuzione a provvigione sugli affari da lui conclusi, con l'onere delle spese e quindi con il rischio economico del risultato a suo carico.

Non può essere, pertanto, considerato agente o rappresentante di commercio colui il quale venga saltuariamente incaricato di promuovere o concludere contratti (come ad esempio il procacciatore d'affari).

La **determinazione di una zona** è elemento essenziale del rapporto contrattuale e connesso con i caratteri di stabilità e continuità delle prestazioni dell'agente.

Per «zona» può intendersi sia una circoscrizione puramente territoriale, sia un raggruppamento o circolo di clienti (ad esempio, tutti i grossisti di un certo settore economico, gli specialisti di un certo ramo, ecc.).

Affinché l'attività dell'agente nella sua zona possa svolgersi proficuamente, è naturale che essa sia in regime di esclusiva. L'esclusiva a favore dell'agente e del preponente è stabilita dall'art. 1743 del c.c. e dagli accordi economici e collettivi. Trattasi, però, di un «naturale negotii» e non di un «essenziale negotii», che può quindi essere derogato dalle parti (cfr. Cass. 29 marzo 1974, n. 892; 4 maggio 1981, n. 2720).

La Cassazione ha avuto occasione di mettere in evidenza che la zona va individuata con riguardo alla promozione e non all'esecuzione dei contratti. In particolare, ai fini del diritto alla provvigione spettante all'agente, la Suprema Corte ha affermato che non ha rilevanza il luogo in cui il contratto sia stato

formalmente concluso o eseguito, bensì quello in cui il contratto sia stato promosso o avrebbe potuto essere promosso (Cass. Sezione lavoro 17 gennaio 1980, n. 40; 8 gennaio 1979, n. 90).

Nessuna rilevanza sul piano giuridico può riconnettersi alla distinzione tra «agente» e «sub-agente» (Cass. Civ. 17 novembre 1976, n. 4280).

Il contratto di sub-agenzia si propone, infatti, con il medesimo oggetto che è proprio del contratto cosiddetto principale, concluso tra il preponente e l'agente.

Se, infatti, per contratto di agenzia si intende, come detto sopra, l'accordo in base al quale una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra e verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata, non v'è dubbio che tale incarico sia assunto anche dal sub-agente. Debitore del suo compenso, però, non è il preponente, bensì l'agente, al quale egli deve rispondere del servizio a lui affidato.

Se, dunque, ricorrono i requisiti della stabilità e dell'assunzione dell'obbligo, il sub-agente è, anch'egli, in ragione dell'incarico assunto o dell'attività esplicata, vero e proprio agente di commercio.

A sua volta, infine, se è vero che il sub-agente è agente dell'agente, remunerato anch'egli a provvigioni, ne consegue che gli sono applicabili tutte le norme legali e convenzionali che disciplinano il rapporto di agenzia.

3.2. Le novità introdotte dai decreti legislativi n. 303/1991 e n. 65/1999 e le modifiche alle norme del Codice civile

La **Direttiva CEE n. 86/653**, adottata dal Consiglio in data 18 dicembre 1986, si è prefissata di armonizzare le legislazioni degli Stati membri relative agli operatori commerciali indipendenti.

Pur rimaneggiata a seguito di contrasti tra i membri della Comunità, la Direttiva ha conservato i principi fondamentali della sua prima stesura che consentivano di delineare la figura dell'agente di commercio europeo.

Ai sensi della 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, chiamata «preponente», la vendita o l'acquisto di merci, ovvero di trattare e concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente.

Nel capitolo II della Direttiva (articoli 3-5) vengono specificati i diritti e gli obblighi dell'agente commerciale e del preponente.

Nel capitolo III (articoli 6-12) vengono disciplinate le questioni sulla retribuzione dell'agente commerciale per le operazioni commerciali da lui concluse e vengono precisati i casi in cui egli ha diritto alla provvigione.

Nel capitolo IV (articoli 13-20) viene trattato l'argomento della conclusione ed estinzioni del contratto di agenzia.

In attuazione di tale Direttiva, in Italia è stato, in un primo tempo, emanato il **D.Lgs. 10 settembre 1991, n. 303**, in forza della delega prevista nella legge comunitaria 29 dicembre 1990, n. 428, con il quale si è provveduto ad una parziale modifica della disciplina del contratto di agenzia contenuta nel Codice civile.

La novità più rilevante del D.Lgs. n. 303/1991 riguarda l'indennità in caso di cessazione del rapporto di lavoro ed è contenuta nell'art. 4, che ha completamente sostituito l'art. 1751 del Codice civile.

Le modifiche in materia di indennità di cessazione del rapporto saranno applicabili a decorrere dal 1° gennaio 1993.

In questo articolo viene affermato un principio molto importante, quello cioè del diritto dell'agente ad avere le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto di agenzia, ed in particolare ad essere avvertito in caso di previsione di riduzione del volume delle operazioni commerciali.

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

L'art. 7 disciplina il diritto alla provvigione per le operazioni concluse durante il contratto di agenzia, stabilendo che l'agente ha diritto alla provvigione non soltanto per le operazioni da lui concluse o concluse con un terzo da lui precedentemente acquisito come cliente, ma anche per le operazioni concluse da altri ma con clienti appartenenti ad una determinata zona o ad un determinato gruppo di persone, qualora egli abbia avuto l'incarico per quella zona o per quel gruppo di persone oppure quando goda di un diritto di esclusiva al riguardo.

Completamente sostituito è poi l'art. 1750 c.c., che disciplina la durata del contratto e recesso.

Viene inoltre disciplinato il patto di non concorrenza, che limita l'attività dell'agente nel periodo successivo alla risoluzione del contratto. Tale patto è valido soltanto se contenuto entro specificati limiti di oggetto di spazio (quelli del contratto di agenzia) e di tempo (due anni).

In data 24 settembre 1996, la Commissione europea ha avviato una procedura di infrazione a carico dell'Italia per la incompleta attuazione della Direttiva n. 86/653, invitando il legislatore ad adottare le misure necessarie nel termine di 60 giorni dalla notifica del parere motivato, emesso in data 13 luglio 1998, ai sensi dell'articolo 169, comma 2, del Trattato Ce.

Con il D.Lgs. n. 65/1999 si è inteso dare completa attuazione ai principi contenuti in tale Direttiva, esercitando la delega a tal fine prevista dall'articolo 1, comma 8, della legge 24 aprile 1998, n. 128 (cosiddetta legge comunitaria 1995-1997).

La disciplina normativa del contratto di agenzia, contenuta negli articoli dal 1742 al 1752 del Codice civile viene di nuovo modificata nel tentativo di armonizzarla con le disposizioni contenute nella citata Direttiva.

Il D.Lgs. n. 65/1999, nel modificare e sostituire gli articoli 1742, 1746, 1748, 1749 e 1751 del Codice civile, fissa il principio della prova per iscritto del contratto di agenzia, precisando gli obblighi e i diritti dell'agente e del preponente e ridisciplinando il diritto alla provvigione e l'indennità di scioglimento del contratto.

4. Il contratto o mandato di agenzia

4.1. Forma e contenuti

Il contratto di agenzia viene comunemente individuato come «mandato». Esso può essere il risultato di una trattativa, riportato su un documento sottoscritto

da entrambe le parti. Di norma, però, è il preponente a predisporre un contratto tipo, nel quale vengono fissate le condizioni generali del rapporto.

Il D.Lgs. n. 303 del 1991, ha aggiunto all'art. 1742 c.c. un secondo comma con il quale è stato disposto che *«ciascuna parte ha il diritto di ottenere dall'altra una copia del contratto dalla stessa sottoscritto»*.

Tale comma è stato poi completamente sostituito dall'articolo 1 del D.Lgs. n. 65/1999 con il seguente: *«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»*.

La precedente formulazione si era limitata a stabilire il diritto di ciascuna parte a ottenere dall'altra una copia sottoscritta del contratto di agenzia, incidendo così sulla prova del contratto.

La nuova formulazione prevede in più la forma scritta *ad substantiam* per la valida costituzione del rapporto.

L'attuale formulazione dell'articolo 1742, comma 2, del Codice civile, riproduce letteralmente l'articolo 13, comma 1 della Direttiva e si differenzia dalla precedente formulazione:

- a) per l'esplicito richiamo alla necessaria prova per iscritto del contratto;
- b) per la trascrizione in un documento del contratto stesso e delle clausole aggiuntive;
- c) per la irrinunciabilità del diritto di avere copia di tale documentazione.

Allo stato attuale, secondo anche quanto disposto dagli Accordi economici collettivi, il documento deve contenere i seguenti elementi essenziali:

- le parti (cognome e nome, denominazione o ragione sociale, sede, ecc.);
- la zona assegnata;
- i prodotti da trattare;
- la misura delle provvigioni e dei compensi in genere;
- la durata, se si tratta di contratto a tempo determinato;
- il riferimento alle norme dell'accordo economico collettivo.

Il contratto può essere stipulato a tempo indeterminato o a tempo determinato.

Il contratto a tempo determinato può essere ripetutamente rinnovato.

Di solito nel contratto di agenzia viene inserita la clausola del periodo di prova con la precisazione che, nel corso dello stesso, è concesso ad entrambe le parti di recedere senza obbligo di preavviso.

Sull'ammissibilità di tale clausola si è anche pronunciata la Cassazione (Sezione lavoro 22 gennaio 1991, n. 544), enunciando i principi generali che costituiscono un punto di riferimento.

Nel contratto di agenzia o di rappresentanza commerciale di cui agli artt. 1742 e ss. c.c., afferma la sentenza, le parti contraenti, nel libero esercizio della loro autonomia negoziale, possono inserire un patto di prova, al fine di valutare reciprocamente la convenienza di rendere stabile ovvero di risolvere il vincolo contrattuale, subordinando la definitività del rapporto al mancato esercizio della facoltà di recesso entro il periodo di tempo all'uopo prestabilito.

Tale patto è pienamente valido purché il periodo destinato all'effettuazione dell'esperimento sia limitato al tempo necessario e sufficiente per consentire alle parti di compiere l'anzidetta valutazione.

Gli Accordi economici collettivi hanno, inoltre, introdotto la figura dell'«agente monomandatario».

In tali accordi, dopo aver ribadito che l'agente non può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona gli affari di più ditte in concorrenza tra loro, precisano ulteriormente che 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.

Come si può notare, l'esclusiva, pur essendo, come si è visto, un elemento naturale del contratto, è intesa, per l'agente, nell'obbligo di non operare in favore di ditte in concorrenza con la casa mandante.

Non esistono, per definizione, agenti plurimandatari; esistono, invece, agenti che, in quanto tali, se non stabilito diversamente, possono svolgere la propria opera per preponenti non in concorrenza.

In sostanza, sono agenti monomandatari coloro che sono tenuti ad operare per una casa mandante, con divieto di assumere incarichi da parte di altre ditte, in concorrenza o meno.

Non ha rilevanza, invece, la circostanza che, di fatto, l'agente operi solo per conto di un preponente.

L'articolo 2 del D.Lgs. n. 65/1999 ha sostituito anche il comma 1 dell'articolo 1746 del Codice civile stabilendo che «*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. È nullo ogni patto contrario*».

Il primo obbligo che viene in considerazione, secondo l'ordine progressivo seguito dal citato art. 1746 c.c., è quello dell'adempimento dell'incarico affidato all'agente in conformità delle istruzioni ricevute.

Il preponente, nella sua qualità di imprenditore, delinea il programma della propria attività industriale e commerciale e, in relazione a tale programma, impartisce agli agenti le proprie direttive, quali criteri-guida per la collaborazione.

Va a questo punto rilevato che l'obbligo dell'agente di uniformarsi alle istruzioni impartite dal preponente non incide sulla natura autonoma dell'attività svolta dall'agente (cfr. Cass. 2 aprile 1986, n. 2267; 18 dicembre 1986, n. 7614; 3 aprile 1990, n. 2680).

Il secondo obbligo dell'agente è quello di fornire al preponente quelle notizie di carattere locale che lo stesso non è in condizione di conoscere direttamente e che peraltro sono utili per orientarlo nella programmazione della sua attività di imprenditore.

Si tratta di notizie di varia natura, come gli orientamenti dei gusti dei consumatori, l'afflusso di prodotti concorrenti, un eventuale divieto di commercio posto dall'autorità amministrativa locale, la possibilità e la convenienza dei mezzi di trasporto ed altre.

All'agente sono richieste non previsioni, ma informazioni su quanto si verifica nella zona assegnatagli, informazioni che per essere utili devono essere necessariamente esatte e tempestive.

Il nuovo testo dell'articolo 1746, codice civile, che riproduce testualmente il contenuto dell'articolo 3, comma 1, della Direttiva n. 86/653, si caratterizza, oltre a quanto già stabilito nel testo previgente, dei seguenti due obblighi per l'agente nell'esecuzione dell'incarico:

- a) tutelare gli interessi del preponente;
- b) agire con lealtà e buona fede.

È altresì sancita espressamente la nullità dei patti che contrastino con gli obblighi che gravano sull'agente.

Un ulteriore obbligo dell'agente è quello che si ricava da quanto stabilito nell'articolo 1747 del Codice civile, dove si stabilisce che «*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*».

4.2. I diritti dell'agente

L'articolo 3 del D.Lgs. n. 65/1999 ha sostituito anche l'articolo 1748 del Codice civile, già oggetto di modifica da parte dell'articolo 2 del D.Lgs. n. 303/1991.

Viene variata la stessa rubrica dell'articolo, da «Diritti dell'agente ed obblighi del preponente» a «Diritti dell'agente».

La nuova disciplina si differenzia in maniera netta da quanto previsto nella precedente formulazione.

I punti essenziali della nuova formulazione sono i seguenti:

1. il presupposto per il diritto alla provvigione è il solo fatto che l'operazione sia stata conclusa per effetto dell'intervento dell'agente;
2. la provvigione è anche dovuta per gli affari conclusi dal preponente con un terzo che in precedenza l'agente aveva acquistato come cliente per operazioni dello stesso tipo, o appartenenti alla zona o alla categoria o al gruppo di clienti riservati all'agente, salva diversa pattuizione;
3. il diritto alla provvigione vige anche per gli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto di agenzia nelle ipotesi in cui la proposta sia pervenuta all'agente o al preponente in data antecedente, ovvero gli affari conclusi siano da ricondurre prevalentemente all'attività svolta dall'agente precedente e la conclusione sia avvenuta entro un termine ragionevole dopo lo scioglimento del contratto. In tali casi la provvigione è dovuta solo all'agente precedente, a meno che dalle circostanze specifiche risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti;
4. 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;
5. l'agente è tenuto a restituire le provvigioni solo nel caso in cui sia certo che il contratto non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente.

4.3. Obblighi del preponente

L'articolo 1749 del Codice civile è stato interamente riformulato, recependo l'articolo 4, paragrafo 1, della Direttiva, per quanto attiene agli obblighi di lealtà e buona fede del preponente, in analogia con gli obblighi previsti a carico dell'agente dal nuovo testo dell'articolo 1746, 1° comma, del Codice civile.

Tra gli obblighi che il preponente è tenuto ad osservare c'è quello di porre a disposizione dell'agente tutta la documentazione e tutte le informazioni che siano necessarie per l'esecuzione del contratto.

4.4. Poteri di rappresentanza

L'art. 1752 c.c. prevede che all'agente possa essere conferito il potere di concludere contratti.

Il potere di concludere contratti ha solo la funzione pratica di consentire all'agente di dare attuazione alla volontà del preponente, in quanto gli permette di stipulare in sua vece quel contratto che il preponente è intenzionato e disposto a concludere.

L'espressione «rappresentante» usata nella legge che regola la tenuta e la formazione del Ruolo e negli accordi economici collettivi, sta unicamente ad indicare l'agente munito del potere di concludere contratti.

4.5. Lo “star del credere”

A decorrere dal 2 febbraio 2000, è entrata in vigore la disposizione di cui all'articolo 28 della legge n. 526/1999 (legge comunitaria 1999), che ha provveduto ad aggiungere all'articolo 1746 del Codice civile un nuovo capoverso, che recita testualmente “è vietato il patto che ponga a carico dell'agente una responsabilità anche solo parziale, per l'inadempimento del terzo”.

Viene così rivisto un istituto pattizio che da sempre ha contraddistinto i rapporti tra agenti e case mandati, ovvero lo “star del credere”.

Il legislatore, al fine di rafforzare la tutela dell'agente, intende con questa norma arrecare una riforma al regime della responsabilità dell'agente per l'inadempimento del terzo.

Lo “star del credere” è una trattenuta che veniva esercitata dalla casa mandante sulle provvigioni spettanti all'agente su un certo affare quando quell'affare non si concludeva per insolvenza da parte del cliente.

La garanzia dello “star del credere” comportava per l'agente o il rappresentante che avevano procacciato un affare la condivisione del rischio d'impresa, sostenendo in piccola parte le eventuali perdite subite dalla ditta mandante, come diretta conseguenza dell'inadempimento dei clienti da essi procurati.

Per la piena esecutività di questa garanzia, era necessario introdotte un'apposita clausola per iscritto nel contratto di agenzia.

È necessario, comunque precisare, che l'istituto in questione non è originariamente sorto nel contesto del contratto di agenzia, ma ad esso è stato sempre “incollato” attraverso un raccordo tra quanto disposto nell'articolo 1746, C.C. (il quale dice “deve altresì osservare gli obblighi che incombono al commissionario”), e quanto disposto dall'articolo 1736, C.C., a proposito del contratto di commissione.

Considerato che l'articolo 1746 rinvia agli obblighi del commissionario, posto che fra questi obblighi vi è anche quello dello star del credere, quest'ultimo fu ritenuto attribuibile anche all'agente.

In assenza di una espressa previsione codicistica e di un prolungato silenzio del legislatore, ha supplito la contrattazione collettiva.

Gli Accordi Collettivi hanno fissato limiti invalicabili al calcolo stabilendo il divieto di superare il triplo della provvigione, non andando comunque oltre il 15% della perdita subita.

Il provvedimento legislativo che disciplina la riforma della clausola dello “star del credere” viene ricollegato ad una Direttiva CEE n. 86/653 del 18 dicembre 1986, la quale in realtà a nulla a che vedere con tale garanzia. Nella Direttiva, infatti, non vi è alcun riferimento allo “star del credere”, né risulta che tale garanzia sia vietata dall'Unione europea.

La finalità perseguita dal nostro legislatore - come fa notare Cinzia De Stefanis¹ - *“è quella di estromettere una garanzia generalizzata, mutandola con una garanzia limitata ai singoli affari e di portata limitata”*.
Oggi, dunque, tutte le imprese saranno obbligate a rivedere i loro contratti, togliendo o riformulando eventuali clausole contrarie all'istituto che si sta trattando.

5. La qualificazione fiscale del reddito

Il reddito prodotto nell'esercizio dell'attività di agente o rappresentante di commercio va qualificato come reddito d'impresa e non di lavoro autonomo, anche nell'ipotesi di un modesto impiego di capitali e di personale, nonché anche in caso di assenza di una significativa struttura organizzativa.

Questo è quanto ha chiarito la Sezione Tributaria della Corte di Cassazione con la sentenza n. 1411 del 30 gennaio 2003.

La Cassazione ha ribadito, secondo un orientamento già più volte espresso (basti ricordare le due precedenti sentenze: la n. 6570 del 25 giugno 1999 e la n. 15267 del 27 novembre 2000), che l'esercizio dell'attività di agente o rappresentante di commercio rientra nella sfera imprenditoriale e cioè dell'esercizio dell'impresa commerciale. L'attività di agente o rappresentante di commercio va inquadrata tra le attività commerciali previste dall'articolo 2195 C.C., in quanto ausiliaria nella circolazione dei beni. Da ciò ne deriva che il reddito prodotto nell'esercizio di questa attività deve essere qualificato come reddito d'impresa anche agli effetti tributari con la conseguente applicazione del criterio di competenza nella determinazione dell'imponibile assoggettabile ad IRPEF.

Nessun rilievo, secondo la Corte, può assumere a riguardo la diversa disciplina in tema di tassabilità del reddito stesso ai fini ILOR, relativamente alla quale l'eventuale esclusione dall'imposta consegue dalla considerazione della natura patrimoniale dell'imposta locale.

6. Le figure contrattuali affini

Le figure dell'«agente» e del «rappresentante» di commercio, pur presentando alcune affinità, si differenziano sostanzialmente da altre figure contrattuali che, per le caratteristiche che evidenzieremo, non possono essere iscritte nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio, istituito presso la Camera di Commercio.

Districarsi nel groviglio delle norme che disciplinano l'attività di «intermediazione» commerciale non è impresa da poco. Oltretutto è spesso difficile stabilire precise distinzioni fra coloro che sono comunemente definiti «ausiliari del commercio».

Con l'obiettivo di stabilire la delimitazione precisa di ogni singola attività vediamo di passare in rassegna le principali regole che disciplinano questi rapporti di lavoro confrontandole con le disposizioni tipiche del contratto di agenzia.

¹ In: *Consulenza*, n. 7 del 23 febbraio 2000, pagg. 58 e ss

6.1. Il commissionario

Il commissionario, ai sensi dell'art. 1731 del c.c. è colui che, in forza di un contratto di commissione, ha il potere di acquistare o vendere, in nome proprio, beni per conto del committente ².

Dunque, la commissione è un contratto di mandato avente come oggetto l'acquisto o la vendita di beni da parte di un soggetto (commissionario) in nome proprio e per conto di altro soggetto (committente).

Alcuni autori ³ fanno rilevare come il legislatore sia stato impreciso nell'usare il termine «acquisto», evidenziando come nel nostro ordinamento non esista un «contratto di acquisto»; la legge intende, invece, riferirsi nella specie, non al risultato di un contratto, bensì alla stipulazione di un contratto e, in particolare, di un contratto di compera.

In dottrina è del tutto pacifico che il «contratto di commissione» si configura come «mandato senza rappresentanza», come è reso palese dalla dizione che il commissionario stipula il contratto per conto del committente, ma in nome proprio.

Il mandatario acquista i diritti ed assume gli obblighi derivanti dagli atti compiuti con i terzi con l'obbligo di trasferire con un successivo negozio, al mandante, il diritto acquistato in nome proprio ma nell'interesse dello stesso.

In aderenza a ciò, infatti, il legislatore fiscale ha imposto l'obbligo della fatturazione anche per i passaggi di beni dal committente al commissionario o dal commissionario al committente (cfr. art. 13, 2° comma, lettera b) del D.P.R. n. 633/1972).

Il legislatore, definendo all'art. 1731 la fattispecie del contratto di commissione, esegue, dunque, due operazioni logiche:

- 1) ascrive la commissione alla categoria del mandato;
- 2) provvede a stabilire gli elementi di identificazione del contratto di commissione rispetto alle altre specie del mandato, facendoli consistere nella mancanza del potere di rappresentanza del commissionario e nella limitazione dell'oggetto alla sola compravendita di beni.

In sintesi, la commissione è un contratto di mandato senza rappresentanza avente ad oggetto la compera o la vendita di beni di qualsiasi natura.

Il negozio del rappresentante, che agisce in nome e per conto del rappresentato (preponente), produce effetti giuridici solo in capo a quest'ultimo. Il negozio del commissionario, che agisce in nome proprio benché per conto del committente, produce effetti giuridici nel patrimonio dello stesso commissionario, ed occorre un ulteriore atto giuridico per rivalersi nel patrimonio dell'altro.

Con il contratto di commissione il commissionario acquista o vende in nome proprio, ma per conto del committente.

L'attività del commissionario, quindi, si estrinseca in due distinti negozi: uno di vendita (o di acquisto) - in nome proprio e per conto del committente -, e l'altro di trasferimento al committente del diritto acquistato - in nome proprio, ma nell'interesse del mandante.

² Chi vuole svolgere attività di commissionario, mandatario o astatore in prodotti ortoflorofrutticoli, carni e ittici nell'ambito dei mercati all'ingrosso, deve essere iscritto in un apposito Albo, tenuto dalle Camere di Commercio.

L'iscrizione deve essere chiesta con **riferimento alla provincia** in cui viene esercitata l'attività; in conseguenza è richiesta l'iscrizione in altrettanti Albi provinciali per poter operare nei mercati all'ingrosso di diverse province.

³ L. Jannucci: «Commissione, Spedizione», Bologna, 1996, pagg. 2 e ss.

L'agente di commercio ed il mediatore si distinguono dal commissionario in quanto i primi svolgono un'attività professionale diretta a promuovere la conclusione di contratti in nome e per conto del preponente, mentre il commissionario stipula i contratti in nome proprio, con obbligo di trasferire successivamente gli effetti al committente.

Vengono individuati **tre elementi distintivi** ⁴:

a) in testa al commissionario sorge l'obbligazione di comprare o vendere per conto del committente; il mediatore invece non è mai obbligato a svolgere l'attività consistente nel mettere in relazione le parti per la conclusione dell'affare, ne ha soltanto l'onere, se vuole, una volta che sia stato concluso l'affare, percepire la provvigione;

b) un secondo elemento distintivo è dato dal fatto che l'attività di mediatore non si sostanzia sicuramente, a differenza di quella del commissionario, nella stipulazione di contratti di compravendita;

c) un terzo elemento distintivo è costituito dalla circostanza che il mediatore non deve essere legato ad alcuna delle parti messe in relazione da «rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza» (art. 1754, c.c.).

Nonostante che nessuna norma prevede una forma particolare del contratto di commissione a pena di nullità, la giurisprudenza della Corte Suprema si è consolidata nell'affermazione del principio che il contratto di mandato in generale, e di commissione in particolare, è, in certi casi, un contratto per il quale è richiesta la forma scritta ad substantiam.

6.2. Il concessionario

Al contrario dell'agente, che tratta per conto del preponente, il concessionario tratta in nome e per conto proprio.

Il concessionario di vendita in esclusiva è un imprenditore acquirente di merci che stipula con un industriale un contratto che regola tutte le vendite che, con carattere di continuità e per norma con l'esclusiva bilaterale di una zona, vengono effettuate da quest'ultimo al primo.

A questo contratto, non regolato legislativamente, si ritiene in dottrina che debbano essere applicabili le norme del contratto «della somministrazione» (artt. 1559-1570 c.c.).

Il concessionario, in sostanza, è colui che viene autorizzato a svolgere una attività di vendita per conto di una casa produttrice. Tale attività è oggi regolata dalle disposizioni dettate dal D.Lgs. 31 marzo 1998, n. 114, concernente la riforma sul commercio.

6.3. Il mediatore

Secondo quanto stabilito dall'art. 1754 del c.c., mediatore è colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporto di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza.

La continuità e la stabilità dell'attività dell'agente, svolta per conto del preponente, lo distinguono dal mediatore, di cui è tipico il carattere dell'imparzialità, anche quando riceve l'incarico da una sola delle due parti (si

⁴ L. Jannucci, «Commissione, Spedizione», Bologna, 1996, pagg. 24 e ss.

veda I Ruoli - Ruolo degli agenti di affari in mediazione - Mediazione e Mediatore).

6.4. Il procacciatore d'affari

L'agente si differenzia sostanzialmente dal cosiddetto «procacciatore d'affari», il quale, pur svolgendo un'attività affine, manca dei caratteri di continuità e di stabilità che nell'agente sono peculiari.

Secondo la dottrina e la giurisprudenza la figura del procacciatore d'affari è caratterizzata dall'impegno, assunto anche occasionalmente, di segnalare proposte di contratti di vendita.

Quello del «procacciatore d'affari» è un «contratto atipico», intermedio tra il contratto di agenzia e quello di mediazione.

Rispetto al contratto di agenzia manca però l'impegno di portare a compimento tutti gli affari che si dimostrino possibili e convenienti per l'intera durata del rapporto, in una determinata zona e nell'ambito dell'attività imprenditoriale del preponente.

Da più parti si sostiene anche che il contratto di procacciamento di affari sia un contratto di mediazione, seppur parziale e, pertanto, trovano applicazione gli artt. 1754-1765 del c.c.

Oggi si rivolge verso questa figura, non regolata legislativamente, un interesse particolare dovuto al fatto che essa svolge una funzione di supplenza nel difficile avvio della legge n. 204 del 1985 sugli agenti di commercio. Tanto è vero che ormai si è esplicitamente riconosciuta l'esistenza autonoma della categoria del procacciatore d'affari fissandone l'obbligo, entro certi limiti, di iscrizione nel Registro delle imprese e negli Elenchi dei commercianti ai fini assistenziali e previdenziali.

L'attività, per certi aspetti, assomiglia a quella dell'agente e rappresentante, ma da essa si differenzia per delle caratteristiche sostanziali:

- a) non è normativamente e specificatamente disciplinata;
- b) il suo esercizio non è praticamente subordinato all'accertamento di alcun requisito;
- c) non è soggetta a vincoli di stabilità, di continuità né di promozionalità.

A tutto questo c'è da aggiungere che quando è organizzata imprenditorialmente, secondo quanto stabilito dalla Circolare del M.I.C.A. n. 2929/C del 15 dicembre 1982, sorge l'obbligatorietà dell'iscrizione nel Registro delle imprese.

Per tutti questi motivi è stata ravvisata da più parti la necessità di una specificazione professionale della figura del «procacciatore d'affari».

6.5. Il promotore di servizi finanziari

Oggi la «consulenza finanziaria» è un'attività praticata da un largo novero di operatori e, il più delle volte, tende ad abbracciare funzioni che esulano dal suo significato letterale.

Con la legge 2 gennaio 1991, n. 1, riguardante l'attività di intermediazione mobiliare, è stata istituita e regolamentata la figura del «promotore di servizi finanziari».

Secondo quanto stabilito dall'art. 5, 3° comma della citata legge, è promotore di servizi finanziari chi, in qualità di dipendente, agente o mandatario, esercita professionalmente l'attività di offrire e promuovere servizi finanziari per conto e nell'interesse di una sola società di intermediazione mobiliare.

Per tale professione è stato di recente istituito un apposito Albo nazionale (si veda Altre attribuzioni - Albo nazionale dei promotori di servizi finanziari).

6.6. L'agente teatrale e cinematografico

Tali figure si occupano, solitamente, della conclusione di contratti nel settore dello spettacolo teatrale, cinematografico e televisivo assumendo la veste di agente dell'attore, del cantante o dell'artista, percependo le provvigioni, in questi casi, solo da parte di questi soggetti.

Nel caso poi gli agenti in argomento ricevano le provvigioni sia dall'artista che dall'impresario, gli stessi sono da ritenersi veri e propri mediatori.

6.7. L'agente e concessionario di pubblicità

Le agenzie di pubblicità «a servizio completo» pongono in essere un'attività consistente nel prestare l'assistenza e la consulenza di progettazione e amministrazione di campagne complete di pubblicità per conto terzi e, in particolare, la consulenza di marketing, l'assistenza nell'acquisto di spazi o tempi pubblicitari, l'assistenza e la consulenza nella creazione di pubblicità e nella gestione di budget pubblicitari.

Nell'esercizio della propria attività - che si configura sotto il profilo sostanziale come un «mandato di consulenza» - gli agenti di pubblicità a servizio completo percepiscono delle provvigioni dagli utenti pubblicitari (che commissionano gli stessi la confezione del messaggio pubblicitario e la ricerca del mezzo di diffusione dello stesso) e ricevono dei proventi denominati «sconti o storni di agenzia» dai cosiddetti mezzi pubblicitari (che mettono a disposizione dell'utenza spazi e tempi pubblicitari).

Una figura per molti aspetti simile all'agente di pubblicità è quella del cosiddetto «concessionario dell'editore o di pubblicità». Detto soggetto è titolare di un'azienda che procura normalmente servizi di carattere pubblicitario mediante l'acquisto dello spazio pubblicitario e la successiva rivendita dello stesso agli utenti, ovvero mediante un'attività che deriva da un mandato senza rappresentanza conferito dal titolare dello spazio pubblicitario, o, infine, mediante un'attività riconducibile al rapporto di agenzia o di procacciamento d'affari.

6.8. Il broker di assicurazione

Il broker è un mediatore di assicurazione che mette in relazione con imprese di assicurazione - alle quali non è vincolato da rapporti di collaborazione o di dipendenza - soggetti che intendono provvedere, con la sua collaborazione, alla copertura di rischi, assistendoli nella determinazione del contenuto dei relativi contratti e collaborando eventualmente alla loro gestione ed esecuzione (si veda Gli Albi - Albo dei mediatori di assicurazione e di riassicurazione).

6.9. Il depositario di merci

Si ritiene che non rientri nella sfera di applicazione della legge che regola la formazione e la tenuta del Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio l'attività di «depositario», in quanto la stessa consiste nella custodia di merci

ricevute in deposito, assicurandone la vigilanza per la sua conservazione ai fini della restituzione al depositante o alla consegna ad altra persona da questa indicata.

6.10. Il propagandista di medicinali o informatore scientifico

L'attività di propagandista di medicinali, in quanto volta esclusivamente alla illustrazione della qualità di prodotti medicinali, non qualifica la persona che la svolge quale agente. Nel caso, però, a tale attività si accompagni la promozione o la conclusione di contratti, si ricade nella figura di agente.

Il «propagandista», figura affine al procacciatore d'affari è un soggetto cui spetta il compito di divulgare prodotti medicinali, visitando medici, distributori, grossisti e farmacie di una determinata zona, consegnando o preannunciando campioni o note illustrative sulle loro virtù terapeutiche, senza però l'obbligo di promuovere o concludere contratti di vendita.

L'attività di informazione scientifica, sui farmaci ad uso umano e la figura dell'informatore scientifico sono state regolamentate dal D.M. 23 giugno 1981, successivamente modificato dal D.M. 23 novembre 1982 e dal D.M. 3 luglio 1992 e dal D.Lgs. 30 dicembre 1992, n. 541, che ha dato attuazione alla Direttiva 92/82/CEE, concernente pubblicità di medicinali per uso umano.

L'art. 9, comma 2, del D.Lgs. n. 541/92 stabilisce che gli informatori scientifici devono essere in possesso di specifici diplomi di laurea e devono ricevere una adeguata formazione da parte delle imprese da cui dipendono, così da risultare in possesso di sufficienti conoscenze scientifiche per fornire informazioni precise e quanto più complete sui medicinali presentati.

7. Il Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio. Formazione e tenuta

7.1. Funzioni e finalità del Ruolo

La questione preliminare da affrontare è relativa alla «natura del ruolo» previsto per gli agenti e rappresentanti di commercio ed alle finalità perseguite mediante l'istituzione del medesimo.

È opinione ormai pacifica che tale Ruolo non possa essere equiparato agli Albi o Elenchi di cui all'art. 2229 c.c. (esercizio delle professioni intellettuali). Le professioni per il cui esercizio sono previsti gli Albi, gli Elenchi, gli Ordini e i Collegi sono quelle che **assolvono compiti di utilità generale**, come le tipiche professioni liberali (medici, avvocati, ecc.), talvolta di natura pubblica (notai).

Si tratta in sostanza di funzioni sociali che soddisfano in ogni caso un interesse pubblico, con la conseguente necessità per i singoli soggetti di servirsi solo dell'operato dei professionisti iscritti negli Albi e negli Elenchi previsti dalla varie leggi speciali.

Un apposito accertamento delle specifiche conoscenze tecniche ed eventualmente scientifiche necessarie per un corretto esercizio della professione appare perciò necessario sia per garantire che attraverso l'esercizio della professione l'interesse pubblico venga debitamente soddisfatto, sia per giustificare la situazione di monopolio in cui si vengono a trovare gli iscritti agli Albi o Elenchi.

Nel caso del Ruolo in discussione le finalità sono, invece, ben diverse. La legge n. 316/1968, prima, e la legge n. 204/1985, poi, non sono dirette a tutelare esigenze fondamentali dello Stato, ma sono volte a proteggere, oltre gli interessi professionali della categoria, la pubblica fede nei rapporti fra imprenditori e consumatori e cioè un interesse generale degli operatori economici, ponendosi, quindi, su un piano di valutazioni diverse da quelle inerenti all'ordine pubblico (Corte Costituzionale 25 marzo 1976, n. 59).

La disciplina contenuta nella legge speciale risponde, pertanto, a esigenze degli stessi agenti e rappresentanti e di tutti coloro che sono coinvolti nello specifico settore degli scambi economici.

È la stessa Corte Costituzionale ad aver sottolineato questo carattere che si può definire «**corporativo**», anche se il richiamo alle esigenze dei terzi operanti nel settore e ad un carattere «fiduciario» dell'attività dell'agente viene ad allargare il contenuto dell'interesse.

Tenendo presenti le caratteristiche dell'attività dell'agente di commercio, il nucleo centrale dell'interesse connesso all'istituzione del Ruolo si può individuare nell'utilità per i partecipanti alla categoria di vedere debitamente regolato l'accesso all'attività, consentendo l'iscrizione nel Ruolo ai soli soggetti dotati di un livello minimo di preparazione, istruzione e serietà, senza però prevedere uno specifico esame di ammissione.

Una volta iscritti nel Ruolo, gli agenti possono presentarsi ai terzi con garanzie minime di affidabilità; ma proprio in quel momento emerge la differenza fra le funzioni del Ruolo e quelle degli Albi o Elenchi.

Se la situazione di monopolio in cui vengono a trovarsi i professionisti intellettuali di cui all'art. 2229 c.c. è collegata ad un pregnante «interesse pubblico», nel campo dei rapporti economici impostati su una logica di libertà di azione, l'esigenza del corretto svolgimento degli affari non comporta l'esclusività dei servizi resi dagli intermediari, ma più semplicemente una tutela della fiducia riposta dagli operatori nei soggetti che svolgono professionalmente l'attività in discorso.

La presenza di una logica prevalentemente «corporativa» non comporta il coinvolgimento di principi di ordine pubblico (intesi come principi etici fondamentali dell'ordinamento giuridico), con la conseguente esclusione della nullità del contratto, concluso dall'agente non iscritto al Ruolo, per illiceità dell'oggetto (cfr. Cass. 2 aprile 1986, n. 2267; Cass. 23 maggio 1987, n. 4681).

7.2. Soggetti tenuti all'iscrizione

Presso ogni Camera di Commercio è istituito un Ruolo per gli agenti e rappresentanti di commercio.

In questo Ruolo, secondo quanto stabilito dall'art. 2, 2° comma della legge n. 204/1985, sono tenuti ad iscriversi «coloro che svolgono o intendono svolgere l'attività di agente o rappresentante di commercio che siano in possesso dei requisiti fissati» dalla legge.

Il 1° comma dell'art. 9 della citata legge, inoltre, stabilisce lapidariamente che «è fatto divieto a chi non è iscritto al Ruolo di cui alla presente legge di esercitare l'attività di agente o rappresentante di commercio».

È, inoltre, vietata la stipula di contratti di agenzia e di rappresentanza con persone non iscritte nel predetto Ruolo.

La legge prevede in questi casi sanzioni amministrative molto pesanti (cfr. art. 9, 3° comma legge n. 204/85)⁵.

L'attività dell'agente, liberamente esercitabile nella previsione del Codice civile da chiunque, incontra precisi limiti di accesso nella legislazione speciale.

La legge n. 204/1985 ha riproposto una formula assai simile a quella contenuta nella normativa precedente dettata dalla legge n. 316/1968, senza prendere esplicitamente posizione sulla questione, da tempo molto sentita, della sorte dei rapporti contrattuali intrattenuti dall'agente «abusivo», cioè non iscritto al Ruolo.

L'art. 9 della legge n. 204/1985 stabilisce infatti: «è fatto divieto a chi non è iscritto al ruolo di cui alla presente legge di esercitare l'attività di agente o rappresentante di commercio».

Anche qui non viene espressamente riproposto il divieto di stipulare contratti con l'agente o rappresentante non iscritto al Ruolo, ma al divieto più generale di esercitare l'attività di agente senza previa iscrizione consegue la proibizione di concludere contratti nella qualità di agente, in mancanza del prescritto requisito.

Una Sentenza della Corte di Cassazione Civile (Sezioni riunite, 27 aprile 1989, n. 1613) ha ribadito che il contratto di agenzia o rappresentanza commerciale, che sia stato stipulato con soggetto non iscritto nell'apposito ruolo istituito dalla legge 12 marzo 1968, n. 316, è nullo, ai sensi dell'art. 9 della legge stessa, «per contrarietà norma imperativa» (non illiceità della causa o dell'oggetto).

7.3. L'intervento della Corte di Giustizia della CEE

La Corte di Giustizia della Comunità europea, con sentenza del 30 aprile 1998, ha preso posizione in favore degli agenti di commercio che esercitano la professione senza essere iscritti nel rispettivo Ruolo, criticando alcuni punti della nostra normativa dettata dalla legge n. 204/1985.

La Corte ha in sostanza valutato la legge italiana **incompatibile con la legislazione comunitaria** nel punto in cui la nostra normativa subordina la validità di un contratto di agenzia all'appartenenza ad un Ruolo.

L'articolo 2 della legge n. 204/1985 stabilisce, infatti, che chi intende svolgere la professione di agente e rappresentante di commercio deve essere preventivamente iscritto in un apposito Ruolo tenuto dalla Camera di Commercio.

L'articolo 9 della medesima legge, poi, fa divieto a chi non è iscritto in questo Ruolo di esercitare l'attività di agente o di rappresentante di commercio.

La stessa norma, infine, prevede che chiunque contravviene a queste disposizioni è punito con la sanzione amministrativa del pagamento di una somma da lire un milione a lire quattro milioni.

Alle medesime sanzioni sono soggetti i mandanti che stipulano un contratto di agenzia con persona non iscritta al Ruolo.

Lo stato attuale della normativa ha indotto anche la giurisprudenza italiana a ritenere che il contratto di agenzia concluso da una persona non iscritta nell'apposito Ruolo è nullo per violazione della norma imperativa e che tale persona non ha diritto alla percezione di commissioni e di indennità relative all'attività svolta.

⁵ Si veda il Successivo Punto 11.

Il giudice del Tribunale di Bologna - Sezione lavoro, coinvolto in una vicenda specifica e ritenendo che si ponesse in questo caso un problema di diritto comunitario, ha investito la Corte di giustizia europea ponendo la seguente questione: la Direttiva CEE n. 86/653 è incompatibile con gli articoli 2 e 9 della legge italiana n. 204 del 1985 nella parte in cui condizionano la validità dei contratti di agenzia all'iscrizione degli agenti e rappresentanti in un apposito Ruolo?

È bene ricordare che il D.Lgs. n. 303/1991, emanato in attuazione della Direttiva comunitaria n. 86/653 non contiene alcuna disposizione relativa agli articoli 2 e 9 della legge n. 204/1985.

Il mancato recepimento di alcuni orientamenti della Comunità europea ha indotto le autorità di Bruxelles a censurare il comportamento del nostro legislatore ritenendo che la legge italiana lasci troppi margini di indeterminatezza e troppi problemi irrisolti.

Del resto, la stessa Direttiva n. 86/653 mira a tutelare le persone che, ai sensi delle sue disposizioni, hanno la qualità di agente e rappresentante di commercio.

Secondo tale Direttiva, perché taluno possa essere considerato "agente commerciale" e possa quindi godere della tutela garantita dalla Direttiva stessa basta che siano soddisfatte le seguenti tre condizioni, ritenute necessarie e sufficienti, e cioè:

- a) la qualità di intermediario indipendente;
- b) il carattere permanente del rapporto contrattuale;
- c) l'esercizio, in nome e per conto del preponente, di un'attività che può consistere sia nella sola intermediazione per la vendita o l'acquisto di merci, sia, cumulativamente, nell'intermediazione che nella conclusione di vendita o di acquisti.

Come si può notare, la Direttiva non prevede l'iscrizione in un Ruolo o Albo, istituito come condizione perché l'interessato possa godere della tutela contemplata dalle disposizioni della Direttiva stessa.

La Direttiva, in altre parole, non si occupa direttamente della questione dell'iscrizione dell'agente di commercio in un apposito Ruolo, lasciando libero lo Stato membro di decidere se istituirlo o meno.

L'eventuale istituzione di un Albo o di un Ruolo non è, dunque, di per sé incompatibile con le disposizioni dettate dalla Direttiva in questione; problemi di incompatibilità sorgono solo a causa delle sanzioni previste dalle norme nazionali in caso di omessa iscrizione in detto Ruolo e, nel caso in esame, la sanzione è addirittura la nullità del contratto.

In sostanza, la Corte ritiene che **la validità di un contratto di agenzia non possa in ogni caso essere subordinata all'appartenenza ad un eventuale Ruolo od Albo.**

Secondo la Corte, lo Stato può al massimo prescrivere che un contratto per essere valido debba essere documentato per iscritto e non condizionare la sua validità subordinandola all'iscrizione in un apposito Ruolo.

Del resto la stessa Direttiva n. 86/653/CEE menziona tassativamente, per la validità del contratto, solo la condizione di un atto scritto. Oltre tale requisito gli Stati membri non possono quindi imporre alcun'altra condizione.

Per concludere, secondo al Corte di giustizia della CEE, l'iscrizione dell'agente in un apposito Ruolo non può in nessun caso essere considerata come condizione assoluta di validità del contratto.

Di fronte a questa sentenza sarà il caso che il nostro il nostro legislatore, prima di vedersi recapitare altre procedure di infrazione, provveda a modificare e ad adeguare la normativa alle direttive della Ce.

Di recente, la stessa Corte di Giustizia Europea è ritornata sulla interpretazione delle Direttiva n. 86/653/CEE a seguito di una domanda proposta dal Tribunale di Trento.

I giudici della Corte Europea, con Sentenza del 6 marzo 2003, hanno dichiarato che la Direttiva del Consiglio 18 dicembre 1986, n. 86/653/CEE, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti "deve essere interpretata nel senso che essa non osta ad una normativa nazionale la quale subordini all'iscrizione dell'agente commerciale in un albo previsto a tale scopo l'iscrizione dello stesso agente nel registro delle imprese, a condizione che la mancanza di quest'ultima iscrizione non pregiudichi la validità di un contratto di agenzia concluso dall'agente con il suo preponente e che le conseguenze della mancata iscrizione non ledano altrimenti la tutela che la detta direttiva accorda agli agenti commerciali nei rapporti con i loro preponenti".

In sostanza, la Corte sembra voler adottare la tesi secondo cui la Direttiva in questione non contesta la legittimità della legge n. 204 del 1985, ma solo dell'articolo 9 della legge stessa, che rende nulli i contratti stipulati con agenti non iscritti nel Ruolo.

7.4. Soggetti esclusi dall'iscrizione

L'iscrizione nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio è preclusa in tre casi.

1) A coloro che svolgono una attività in qualità di **dipendente** da persone, associazioni o enti, privati o pubblici (cfr. art. 5, 3° comma, legge n. 204/1985).

Tale incompatibilità era del resto già prevista dall'art. 5 della legge n. 316/1968

Ciò naturalmente vale anche quando a richiedere l'iscrizione nel Ruolo sono le Società. In questo caso, come si vedrà più avanti, i requisiti dovranno essere posseduti dal o dai legali rappresentanti.

In questo caso l'incompatibilità - come ha precisato la Circolare del M.I.C.A. n. 2124/C del 22 maggio 1970 (che si ritiene ancora applicabile) - si ha, ed è quindi ostativa all'iscrizione, quando il rapporto d'impiego è instaurato tra rappresentanti legali della Società stessa e altra persona fisica o giuridica.

L'eventuale esistenza di un rapporto di lavoro subordinato tra il rappresentante legale della società e quest'ultima, con il conseguente rapporto di immedesimazione organica che comporta, attua un collegamento fra gli interessi della società e l'esercizio dell'attività di agente. Tale collegamento è ritenuto dalla legge non pregiudizievole per l'indipendente esercizio dell'indicata attività.

2) A coloro che siano iscritti **nel Ruolo degli agenti di affari in mediazione** o che comunque svolgano attività per le quali è prescritta l'iscrizione in detti Ruoli (cfr. art. 5, 4° comma, legge n. 204/1985).

L'accertamento della non iscrizione nel Ruolo degli agenti di affari in mediazione dovrà essere effettuata d'ufficio dalla competente Commissione provinciale (cfr. art. 5, 1° comma, D.M. 21 agosto 1985).

3) A coloro che **non siano in possesso dei requisiti prescritti dalla legge**.

Ai soggetti sopra indicati si possono aggiungere gli «agenti operanti all'estero». La legge n. 204/1985, nell'istituire un Ruolo per gli agenti e rappresentanti di commercio e nel vietare l'esercizio di tale attività a chi non è iscritto nel Ruolo,

fa riferimento soltanto ad una attività che si svolge nel territorio dello Stato italiano. Ciò per il principio della territorialità delle leggi, in base al quale, appunto, la disciplina pubblicistica di un'attività professionale si applica solo limitatamente all'esercizio dell'attività stessa nel territorio dello Stato.

Si ritiene, dunque, che un soggetto che svolga l'attività di agente esclusivamente in Paesi esteri non debba essere iscritto nell'apposito Ruolo, anche se entrambi i soggetti del rapporto siano di nazionalità italiana e il relativo contratto sia stato stipulato in Italia.

7.5. La formazione del ruolo

7.5.1. La normativa precedente

Alla formazione e alla tenuta del Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio erano preposti due organi amministrativi con funzioni e compiti ben precisi:

- la **Commissione provinciale**, istituita presso ogni Camera di Commercio;
- la **Commissione centrale**, istituita presso il Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato.

Presso ciascuna Camera di Commercio era istituita una Commissione provinciale, nominata con deliberazione della Giunta Camerale.

Essa durava in carica quattro anni ed è composta di dieci componenti:

- a) da un membro della Giunta della Camera di Commercio;
- b) da sette membri scelti tra gli agenti e rappresentanti di commercio iscritti al Ruolo, su designazione delle Organizzazioni sindacali di categoria più rappresentative a livello nazionale, presenti nella Provincia considerata;
- c) da un rappresentante delle Associazioni provinciali dell'industria, del commercio e dell'artigianato firmatarie degli accordi economici collettivi degli agenti e rappresentanti di commercio o comunque più rappresentative a livello nazionale, scelto sulla base delle designazioni effettuate dalle categorie stesse;
- d) da un rappresentante dell'Ufficio Provinciale del lavoro e della massima occupazione.

Presso il Ministero delle attività produttive era, inoltre, istituita una Commissione centrale per decidere sui ricorsi avverso le decisioni delle Commissioni provinciali.

La Commissione centrale veniva nominata con Decreto del Ministero delle attività produttive (ora Ministero dello Sviluppo Economico).

Essa durava in carica quattro anni ed era composta di undici componenti:

- a) un rappresentante del Ministero delle attività produttive;
- b) un rappresentante del Ministero del Commercio con l'estero;
- c) il Presidente dell'Ente nazionale di assistenza per gli agenti e rappresentanti di commercio (Fondazione ENASARCO) o da un suo delegato;
- d) sette membri scelti fra gli agenti e rappresentanti di commercio, iscritti ad un Ruolo provinciale, su designazione delle organizzazioni sindacali di categoria più rappresentative a livello nazionale;
- e) un rappresentante delle Organizzazioni nazionali dell'industria, del commercio e dell'artigianato firmatarie degli accordi economici collettivi degli agenti e rappresentanti di commercio, o comunque di quelle più

rappresentative, scelto sulla base delle designazioni effettuate dalle stesse organizzazioni.

Avverso i provvedimenti delle Commissioni provinciali, entro 60 giorni dall'avvenuta notifica, poteva essere proposto ricorso alla Commissione centrale.

Trascorso inutilmente tale termine il provvedimento di diniego della iscrizione diventava definitivo (cfr. art. 7, 2° comma, legge n. 204/1985).

Contro i provvedimenti delle Commissioni era ammesso **ricorso al Giudice ordinario**.

7.5.2. Le novità introdotte dal D.L. n. 223/2006, convertito dalla Legge n. 248/2006

L'**articolo 11 del decreto-legge n. 223/2006, convertito, con modificazioni, nella legge n. 248/2006**, ha anche affrontato l'argomento delle numerose commissioni consultive che intervengono nei procedimenti amministrativi e che spesso non fanno altro che appesantire e allungare l'iter del procedimento stesso.

Due sono **gli obiettivi che si è prefisso il legislatore**:

- 1) semplificare i procedimenti amministrativi per ottenere determinate autorizzazioni;
- 2) evitare allo stesso tempo che le decisioni di competenza dell'Ente pubblico siano condizionate dalle posizioni particolari delle locali associazioni di categoria che possono influenzare l'attività di alcune Commissioni.

Due sono sostanzialmente i punti ricavabili dalla lettura dell'articolo 11:

1. la **soppressione di tutte quelle commissioni che allungano i tempi burocratici**;
2. l'affermazione del principio che **chi giudica non può essere parte in causa**.

Per le ragioni di cui al punto 1, il decreto prevede la soppressione:

- a) delle commissioni provinciali e comunali per il rilascio delle licenze di pubblico esercizio (art. 6, L. n. 287/1991);
- b) delle **commissioni presso le Camere di Commercio per l'iscrizione al ruolo degli agenti di affari in mediazione** (prevista dall'articolo 7 della legge n. 39/1989) e **al ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio** (prevista dall'articolo 8 della legge n. 204/1985);
- c) delle **commissioni ministeriali di secondo grado per l'esame dei ricorsi da parte degli agenti di affari in mediazione** (prevista dall'articolo 4 della legge n. 39/1989) e **degli agenti di commercio** (prevista dall'articolo 4 della legge n. 204/1985).

Per quanto riguarda **le commissioni operanti presso la Camera di Commercio**, bisogna ricordare che, in applicazione di quanto disposto all'**articolo 41, comma 1, della legge 27 dicembre 1997, n. 449**, molte Camere di Commercio avevano già provveduto a sopprimere alcune Commissioni deputate alla formazione e alla tenuta di Albi, Ruoli, Registri ed Elenchi.

Secondo tale norma, infatti, al fine di conseguire risparmi di spese e recuperi di efficienza nei tempi dei procedimenti amministrativi, l'organo di direzione di Amministrazioni o Enti avrebbe dovuto individuare, con provvedimento da

emanare entro sei mesi dall'inizio di ogni esercizio finanziario, i comitati, le commissioni, i consigli ed ogni altro organo collegiale con funzioni amministrative ritenuti indispensabili per la realizzazione dei fini istituzionali dell'amministrazione o ente stesso. Gli organi non identificati come indispensabili si ritenevano soppressi a decorrere dal mese successivo all'emanazione del provvedimento.

Le relative funzioni dovevano essere attribuite all'ufficio che riveste preminente competenza nella materia.

Ora il decreto in commento, di fatto, **sopprime quattro Commissioni** (due presenti presso le Camere di Commercio e due presenti presso il Ministero dello Sviluppo economico) che in precedenza provvedevano alla tenuta di due ruoli importanti tenuti dalla Camera di Commercio: il ruolo degli agenti di affari in mediazione e il ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio.

Le relative funzioni – come recita genericamente il decreto - dovranno essere svolte, rispettivamente, dalle Camere di Commercio e dal Ministero dello Sviluppo Economico.

Secondo quanto stabilito dal comma 1, dell'art. 41 della legge n. 449/1997, le relative funzioni "sono attribuite all'ufficio che riveste preminente competenza nella materia".

Contrariamente dalle Commissioni comunali che avevano un compito consultivo, le due Commissioni attive presso le Camere di Commercio erano chiamate a valutare le domande di iscrizione e assumere i provvedimenti di iscrizione e cancellazione.

Un'attività che ora sarà svolta dai dirigenti della Camera di Commercio.

Più delicato appare il problema relativo ad un compito particolare che era devoluto alla commissione dei mediatori, e cioè quello di vigilanza sull'attività degli iscritti e alla denuncia alla magistratura degli abusivi (art. 7, comma 6. Legge 3 febbraio 1989, n. 39; art. 7, D.M. 21 dicembre 1990, n. 452).

Chi dovrà ora svolgere tale compito non è affatto chiaro.

Per quanto riguarda il punto delle incompatibilità, viene finalmente stabilito che **non possono far parte:**

- a) della **commissione giudicatrice** prevista dall'articolo 1 del D.M. 7 ottobre 1993, n. 589, gli iscritti al ruolo degli agenti di affari in mediazione;
- b) dei **Comitati tecnici istituiti presso le Camere di Commercio per la rilevazione degli usi commerciali** i rappresentanti di categorie aventi interesse diretto nella specifica materia oggetto di rilevazione.

Dunque, dalla Commissione esaminatrice dei mediatori vengono tolti i due membri che rappresentano le associazioni di categoria.

Bisogna sottolineare che con questa norma viene introdotto un principio importante, secondo il quale nelle commissioni di valutazione delle persone che intendono avviare un'attività in un determinato settore non possono essere inseriti i rappresentanti delle associazioni di tale settore.

7.6. Requisiti richiesti per l'iscrizione nel Ruolo

7.6.1. Requisiti di ordine generale e requisiti morali

Per ottenere l'iscrizione nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio il richiedente deve essere in possesso dei seguenti requisiti:

- a) essere cittadino italiano o cittadino di uno degli Stati membri della CEE, ovvero straniero residente nel territorio della Repubblica Italiana;
- b) godere dell'esercizio dei diritti civili (possesso della capacità di agire);
- c) non essere interdetto o inabilitato (artt. 414-432 c.c.); non essere fallito (R.D. 16 marzo 1942, n. 267); non essere condannato per delitti contro la pubblica amministrazione (artt. 336-360 c.p., l'amministrazione della giustizia (artt. 361-401 c.p.), la fede pubblica (artt. 453-498 c.p.); non essere condannato per delitti contro l'economia pubblica, l'industria e il commercio (artt. 499-518 c.p.; per delitto di omicidio volontario (artt. 575-589 c.p.; furto (artt. 624-627 c.p.; rapina (art. 628 c.p.); estorsione (artt. 629-630 c.p.; truffa (art. 640 c.p.); appropriazione indebita (art. 646 c.p.); ricettazione (art. 648 c.p.); per ogni altro delitto non colposo (art. 43 c.p.) per il quale la legge commina la pena della reclusione (art. 23 c.p.) non inferiore, nel minimo, a due anni e, nel massimo, a cinque anni, salvo che non sia intervenuta la riabilitazione;
- d) aver assolto gli impegni derivanti dalle norme relative alla scuola dell'obbligo vigenti al momento dell'età scolare dell'interessato, conseguendo il relativo titolo (art. 5, lettera d), legge n. 204/85, così come sostituito dall'art. 2 della legge n. 190/86).

Il possesso dei requisiti di cui alle lettere b) e c) va accertato d'ufficio dalla Commissione provinciale mediante la richiesta di un unico documento: il Certificato Generale del Casellario Giudiziale.

Secondo quanto disposto dalla Circolare del M.I.C.A. n. 2609/C del marzo 1977, la competente Commissione provinciale non può tener conto del Certificato Generale eventualmente presentato spontaneamente dall'interessato.

Tale certificato deve, pertanto, essere acquisito direttamente ed esclusivamente dall'Ufficio.

È da considerare ostativa all'iscrizione o alla permanenza nel Ruolo la condanna per emissione di assegni a vuoto, indipendentemente dal fatto che l'assegno sia stato o meno protestato.

A proposito delle violazioni della legge sugli stupefacenti e sostanze psicotrope (legge 22 dicembre 1975, n. 685), il Ministero avverte che è necessario tener ben presente quanto disposto dall'art. 72, nel quale rientrano la maggior parte dei casi.

Dovendosi sempre far riferimento alla pena edittale, è necessario al riguardo tener presente che la condanna di cui al 1° comma del citato articolo è ostativa all'iscrizione in quanto viene prevista la pena della reclusione da due a sei anni.

La condanna comminata, invece, ai sensi del 2° comma dell'articolo non è ostativa in quanto la pena prevista è da due a quattro anni.

Seppur la legge in esame non faccia alcun accenno, la Commissione provinciale è tenuta, inoltre, ad espletare d'ufficio gli accertamenti previsti dalla normativa contro la delinquenza mafiosa.

7.6.2. Requisiti professionali e titoli di studio

Il richiedente potrà, inoltre:

1. aver frequentato con esito positivo uno specifico **corso professionale** o un corso riconosciuto dalla Regione;

2. **aver prestato la propria opera per almeno due anni alle dipendenze** di un'impresa con qualifica di viaggiatore piazzista o con mansioni di dipendente qualificato addetto al settore vendite, purché l'attività sia stata svolta, anche se non continuativamente, entro i cinque anni dalla data di presentazione della domanda;
3. aver conseguito il **diploma** di scuola secondaria di secondo grado di indirizzo commerciale o **laurea** in materie commerciali o giuridiche.

A. I corsi professionali

La formazione professionale secondo la legge n. 845 del 1978 art. 5 della legge 21 dicembre 1978, n. 845 dà mandato alle Regioni di predisporre dei programmi annuali e pluriennali di attuazione per le attività di formazione professionale.

L'attuazione di tali programmi e piani è realizzata o direttamente nelle strutture pubbliche o, mediante convenzione, nelle strutture di enti che ne siano emanazione o delle organizzazioni democratiche e nazionali dei lavoratori dipendenti, dei lavoratori autonomi, degli imprenditori o di associazioni con finalità formative e sociali, o di imprese e loro consorzi, o del movimento cooperativo.

Tali enti dovranno avere come fine la formazione professionale; non dovranno perseguire scopo di lucro e dovranno disporre di strutture, capacità organizzativa e attrezzature idonee.

Tali corsi devono:

- a) prevedere un minimo di 80 ore di insegnamento, per almeno un bimestre;
- b) avere un piano di studio comprendente obbligatoriamente le seguenti materie:
 - nozioni di diritto commerciale;
 - disciplina legislativa e contrattuale dell'attività di agente e rappresentante di commercio;
 - nozioni di legislazione tributaria;
 - organizzazione e tecnica di vendita;
 - tutela previdenziale e assistenziale degli agenti e rappresentanti di commercio;
- c) assicurare il livello professionale degli istruttori;
- d) essere coordinati nel loro svolgimento da un direttore responsabile in possesso di diploma di laurea in materie giuridiche o economiche.

I corsi devono prevedere un esame finale che dovrà essere sostenuto davanti ad una Commissione nominata con criteri di cui all'art. 14 della legge 21 dicembre 1978, n. 845

Tale articolo stabilisce, infatti, che al termine dei corsi professionali volti al conseguimento di una qualifica, gli allievi che vi abbiano regolarmente partecipato sono ammessi alle prove finali per l'accertamento dell'idoneità conseguita.

Con il superamento delle prove finali gli allievi conseguono attestati, rilasciati dalle Regioni, in base ai quali gli Uffici di Collocamento assegnano le qualifiche valide ai fini dell'avviamento al lavoro e all'inquadramento aziendale.

Tali attestati, inoltre, costituiscono titolo per l'ammissione ai pubblici concorsi. Le Regioni, inoltre, in sede di riconoscimento dei Corsi, dovranno fissare eventuali oneri da porre a carico dei partecipanti.

Le norme dettate dal D.M. 21 agosto 1985

I corsi professionali, secondo quanto stabilito dall'art. 3 del D.M. 21 agosto 1985, possono essere organizzati, previo riconoscimento della Regione:

- a. dall'ENASARCO;
- b. dalle singole Camere di Commercio;
- c. da altri Enti pubblici o privati, legalmente riconosciuti, che abbiano tra i fini istituzionali, la formazione professionale;
- d. da imprese e loro consorzi di cui all'art. 5 della legge 21 dicembre 1978, n. 845 (legge-quadro in materia di formazione professionale).

Le norme modificative dettate dal D.M. 17 dicembre 1986

Il 1° comma dell'art. 3 del D.M. 21 agosto 1985 venne successivamente sostituito dal D.M. 17 dicembre 1986, apportando le seguenti modifiche:

- a. è stata eliminata la dizione «legalmente riconosciuti» riferita ad enti pubblici o privati;
- b. si è previsto che le 80 ore di insegnamento, anziché al minimo in un bimestre, dovessero svolgersi al massimo in un trimestre e per non più di 8 ore al giorno.

Sono rimaste invariate le materie da inserire obbligatoriamente nel piano di studi, nonché le norme di cui ai commi successivi relative al direttore responsabile dei corsi e all'esame finale.

La Circolare del M.I.C.A n. 3109/C del 29 aprile 1986 ha ritenuto opportuno specificare che per il direttore dei suddetti corsi - in merito al possesso del diploma di laurea - si possono ritenere idonei tutti i tipi di laurea elencati nello specifico capitolo.

L'attestazione della frequenza stessa da parte degli interessati deve essere rilasciata dagli stessi istruttori dei corsi e successivamente convalidata dal rispettivo direttore (cfr. Circolare del M.I.C.A. n. 3109/C del 29 aprile 1986).

La Regione Toscana ha impugnato dinanzi alla Corte Costituzionale, per conflitto di attribuzione, la normativa dettata dal citato art. 3, sia nella prima che nella seconda formulazione, sostenendo che la competenza regionale, esclusiva nella materia della formazione professionale, era stata lesa dalla disciplina di dettaglio sui corsi per gli agenti e rappresentanti di commercio.

La Corte Costituzionale, con sentenza n. 696/88 ha ritenuto fondato il ricorso ed ha pertanto annullato il più volte citato art. 3, nella parte in cui affidava l'istituzione e l'organizzazione dei corsi, sia pur previo riconoscimento della Regione, ad enti diversi da quello regionale.

Tale sentenza ha ovviamente creato, almeno nei primi tempi, una situazione di stallo a livello locale. Tale situazione è stata risolta in tempi relativamente brevi, anche su pressione delle Associazioni della categoria. Le Regioni, infatti, hanno provveduto ad istituire direttamente i corsi, oppure a stipulare convenzioni con gli Enti abilitati a farne richiesta.

B. Biennio di attività qualificata

Tra i requisiti professionali previsti per l'accesso al Ruolo in questione, il 2° comma, n. 2 dell'art. 5 della legge n. 204/1985 prevede l'aver «prestato la propria opera per almeno due anni alle dipendenze di una impresa con la qualifica di viaggiatore piazzista o con mansioni di dipendente qualificato addetto al settore vendite, purché l'attività sia stata svolta anche se non continuativamente entro i cinque anni dalla data di presentazione della domanda».

In merito a quanto stabilito dalla legge, l'art. 4 del D.M. 21 agosto 1985 ha successivamente chiarito alcuni punti essenziali, che riteniamo opportuno sottolineare:

1. l'esercizio di tali attività potranno essere comprovate:
 - o mediante atto notorio o dichiarazione sostitutiva resi dagli aspiranti all'iscrizione e dai rispettivi datori di lavoro;
 - o mediante certificazione dei competenti Uffici per l'impiego;
 - o mediante una dichiarazione del datore di lavoro vistata dal competente Ufficio per l'impiego.
Le dichiarazioni del datore di lavoro dovranno contenere chiaramente l'indicazione delle mansioni svolte, con riferimento al livello dell'incarico ricoperto;
2. può essere considerato «dipendente qualificato addetto al settore vendite» il lavoratore di concetto con mansioni di direzione ed organizzazione delle vendite (cfr. art. 4, 2° comma, D.M. 21 agosto 1985);

In sede di prima applicazione della legge n. 204 del 1985, il requisito in questione poteva essere posseduto anche da coloro che avevano cumulato un biennio di attività come agente e rappresentante di commercio, regolarmente iscritto nel Ruolo disciplinata dalla precedente normativa dettata dalla legge n. 316/68, sempre entro i cinque anni precedenti la data di presentazione della domanda (art. 4, 3° comma, D.M. 21 agosto 1985).

Considerato che l'art. 10 della legge n. 204/85, così come sostituito dall'art. 1, 1° comma della legge n. 190/86 non ha posto limiti temporali al riconoscimento di tale diritto, si ritiene che tale modo di prova del biennio di attività sia da considerare tuttora attuabile.

Pertanto, coloro i quali erano iscritti nell'elenco transitorio ex lege n. 316/68, possono, a domanda, essere iscritti nel Ruolo attuale, purché naturalmente dimostrino di aver all'epoca cumulato il biennio di attività in un quadriennio (requisito allora richiesto per il passaggio dall'elenco transitorio a quello effettivo).

La Circolare del M.I.C.A. n. 3129/C del 2 febbraio 1987 ha precisato che l'attestazione del biennio di attività possa risultare anche dai versamenti ENASARCO o da conti provvigione.

Con le successive Circolari del competente Ministero si è poi provveduto a puntualizzare meglio alcuni aspetti relativi al requisito in questione.

Oltre al «dipendente addetto al settore vendite», la possibilità di far valere il biennio, per ragioni logiche, può essere estesa:

- a) al titolare di una qualsiasi impresa che abbia svolto o svolga tuttora attività di vendita;
- b) al dipendente di enti o società dei settori finanziario, creditizio o fiduciario, che abbia svolto attività di intermediazione finanziaria (cfr. Circolare del M.I.C.A. n. 3092/C del 10 dicembre 1985).

Per il titolare di una impresa commerciale, sarà sufficiente la dichiarazione resa nella domanda di iscrizione.

La Commissione provinciale dovrà poi accertare d'ufficio l'effettivo svolgimento dell'attività di vendita dichiarata, per almeno un biennio, attingendo dai dati risultanti al Registro delle imprese;

- c) ai preposti alle vendite di cui alla Legge n. 426/1971;
- d) ai collaboratori e ai coadiutori dei titolari di negozi o ai loro familiari, a condizione che:

- la loro attività sia stata svolta in maniera comprovabile e quindi accertabile,
- che la prestazione di lavoro sia inquadrabile nei livelli contrattuali,
- che coprano nell'impresa mansioni direttive ed organizzative.

L'accertamento della qualifica di collaboratore verrà fatta d'ufficio direttamente dalla Commissione provinciale attingendo dai dati risultanti presso gli Elenchi nominativi degli esercenti attività commerciali.

Circa i coadiutori, il competente Ministero fa presente che il possesso del requisito professionale può essere riconosciuto anche ai coadiutori degli agenti e rappresentanti di commercio. Ciò a condizione che l'attività svolta sia comprovata dall'iscrizione negli elenchi assistenziali e previdenziali (cfr. Circolare del M.I.C.A. n. 3329/C del 4 marzo 1994).

È stato chiesto se, ai fini del riconoscimento della professionalità per l'iscrizione nel Ruolo in questione, il concetto di «vendita» debba intendersi limitato al trasferimento di proprietà di beni materiali, oppure se possa essere esteso anche alla «vendita di servizi».

A tale proposito il competente Ministero ha osservato che, sia l'art. 5, n. 2 della legge n. 204/1985, che l'art. 4, 1° e 2° comma, specificano che il requisito della professionalità deve riconoscersi al «dipendente qualificato al settore vendite», senza porre alcuna distinzione tra vendita di beni o di servizi.

Lo stesso Ministero ritiene, pertanto, che si possa riconoscere come requisito professionale per l'iscrizione nel Ruolo anche l'aver svolto l'attività di «vendita di servizi».

Rientra in tale ipotesi, pertanto, anche il titolare di impresa artigiana che abbia venduto i suoi stessi prodotti (come ad esempio: la vendita di maglieria di propria produzione, ecc.).

Tale accertamento verrà fatto d'ufficio dalla Commissione provinciale attingendo dai dati risultanti all'Albo delle imprese artigiane.

Sono di conseguenza escluse quelle imprese artigiane che svolgano una semplice ed esclusiva attività di servizi (come ad esempio: l'elettrauto, il meccanico, ecc.).

Notevole incertezza era affiorata sin dall'inizio dell'applicazione della legge n. 204/1985 circa l'ammissibilità dell'attestazione di aver svolto attività di «somministrazione di alimenti e bevande» ai fini della dimostrazione del requisito della capacità professionale.

La Commissione Centrale che inizialmente aveva adottato, in sede di decisione dei ricorsi, sia pur con notevoli perplessità, un indirizzo favorevole al riconoscimento del possesso del requisito in questione per coloro che avessero dimostrato di aver svolto per almeno un biennio di attività di somministrazione, si è successivamente orientata su criteri più restrittivi: tale requisito veniva riconosciuto soltanto se detta attività non consisteva esclusivamente nella somministrazione di alimenti e bevande ma anche nella vendita.

Di recente la stessa Commissione ha riesaminato la questione assumendo la decisione, anche alla luce della nuova normativa dettata dalla legge n. 287 del 1990, di considerare pienamente equiparabile l'esercizio di detta attività ai fini della dimostrazione del requisito della capacità professionale.

Alla luce della legge n. 287/1990, che ha introdotto per il settore della somministrazione una autorizzazione comunale del tutto assimilabile in quanto a requisito professionale a quella prevista per gli altri esercizi commerciali, si deve infatti ritenere del tutto equiparabile ai fini del

riconoscimento del requisito in questione ponendosi la somministrazione come «vendita» per consumo sul posto anziché per asporto.

Ovviamente, come per le altre attività di vendita, si dovrà dimostrare di aver operato «con mansioni di direzione ed organizzazione delle vendite» (cfr. Circolare del M.I.C.A. n. 3329/C del 4 marzo 1994).

Non viene ritenuta utile ai fini del riconoscimento del requisito in oggetto l'attività formativa svolta per 24 mesi alle dipendenze di una impresa, con l'ottenimento della qualifica di «dipendente addetto al settore vendite» ai sensi dell'art. 3 della legge 19 dicembre 1984, n. 863 (G.U. n. 351 del 22 dicembre 1984).

Infatti, detta qualifica si consegue alla fine di un biennio di «formazione» che, pertanto, non può essere considerato biennio di attività.

Si ricorda a tale proposito che la legge 19 dicembre 1984, n. 863 (di conversione del D.L. 30 ottobre 1984, n. 726), riguarda misure urgenti a sostegno e ad incremento dei livelli occupazionali.

All'art. 3, 1° comma la legge dispone che i lavoratori di età compresa fra i 15 e i 29 anni potevano essere assunti nominativamente, con «contratto di formazione e lavoro» non superiore a 24 mesi e non rinnovabile, dagli enti pubblici economici e dalle imprese e loro consorzi che al momento della richiesta non abbiano sospensioni dal lavoro ovvero non abbiano proceduto a riduzione di personale nei dodici mesi precedenti la richiesta stessa.

Al termine di tale rapporto il datore di lavoro è tenuto ad attestare l'attività svolta ed i risultati formativi conseguiti dal lavoratore, dandone comunicazione all'Ufficio di collocamento territorialmente competente (art. 3, 7° comma).

C. Titolo di studio

Obbligo scolastico

Nella prima redazione della legge n. 204/1985, alla lettera d) dell'art. 5 si era in un primo tempo stabilito che il titolo di studio base per poter accedere al Ruolo in questione era, in ogni caso, quello di scuola secondaria di 1° grado, cioè la licenza di scuola media o titolo equipollente.

Successivamente, la lettera d) dell'art. 5 è stata sostituita dall'art. 2 della legge n. 190/1986 e si è stabilito definitivamente che per poter ottenere l'iscrizione nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio il richiedente deve «aver assolto gli impegni derivanti dalle norme relative alla scuola dell'obbligo vigenti al momento dell'età scolare dell'interessato, conseguendo il relativo titolo».

Diplomi e lauree

L'art. 5, 2° comma, n. 3) della legge n. 204/1985 stabilisce che possono accedere al Ruolo, tra l'altro, coloro che hanno conseguito il diploma di scuola secondaria di 2° grado di indirizzo commerciale o la laurea in materie commerciali o giuridiche.

Lo scopo di tale norma, spesso alquanto osteggiata per il fatto che esclude altri diplomi e lauree di indubbio prestigio, è quello di assicurarsi che la persona che intende iscriversi nel Ruolo in questione sia in possesso di una base di nozioni giuridico-commerciali che gli consenta di muoversi agevolmente nei rapporti conseguenti alla sua specifica professione.

L'esclusione di diplomi e di lauree che non hanno un contenuto giuridico e commerciale è dovuta dunque al fatto che è necessario tener presente che tale Ruolo non abilita per settori (come, per esempio il registro esercenti il commercio), ma abilita semplicemente a fare l'agente.

Il Ministero dell'industria, con Circolare n. 3109/C del 29 aprile 1986, ha successivamente precisato che i titoli di studio di scuola secondaria di 2° grado di indirizzo commerciale sono quelli rilasciati:

- **da tutti gli Istituti tecnico-commerciali** con le relative specializzazioni (indirizzo amministrativo, commerciale, ragioniere, perito commerciale, programmatore, perito sezione commercio con l'estero),
- **da tutti gli Istituti tecnici per periti aziendali e corrispondenti in lingue estere e dagli istituti tecnici per il turismo.**

La Circolare del Ministero dell'Industria n. 3243/C del 17 maggio 1991, ad integrazione della Circolare n. 3109/C del 29 aprile 1986, ha fornito un elenco di titoli rilasciati da Istituti Professionali di Stato per il Commercio che possono essere considerati validi per l'iscrizione nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio.

Per un elenco dettagliato dei titoli di studio, si veda l'APPENDICE riportata in calce alla presente trattazione.

Titoli di studio conseguiti all'estero

I titoli di studio conseguiti all'estero e presentati dagli stranieri devono essere, di volta in volta, riconosciuti equipollenti dal Ministero dell'istruzione, dell'università e della ricerca, tramite il Ministero degli Affari esteri.

I cittadini degli Stati membri della CEE e gli stranieri extracomunitari debbono allegare una copia autentica di un titolo di studio che il Ministero della Pubblica Istruzione abbia riconosciuto equipollente a quello richiesto dalla legge; oppure una dichiarazione di equipollenza rilasciata dal Ministero degli Affari Esteri - Direzione Generale Cooperazione culturale, scientifica e tecnica - Ufficio VI.

7.6.3. Iscrizione delle società legali

Diciamo subito che, per quanto riguarda l'iscrizione delle società nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio, nulla è cambiato rispetto alla vecchia normativa (cfr. art. 6, legge n. 316/68; art. 3, D.M. 26 luglio 1982).

Secondo quanto disposto dall'art. 6, 1° comma, della legge n. 204/85, qualora l'attività di agente o rappresentante di commercio sia esercitata da società, i requisiti per l'iscrizione devono essere posseduti «dai legali o dal legale rappresentante delle società stesse».

Cosa intende la legge per «legale rappresentante»?

L'esplicito riferimento che la legge fa al «legale rappresentante» significa che i requisiti richiesti devono essere posseduti da una persona avente un particolare determinato rapporto con la società, quale è appunto il legale rappresentante della stessa, rapporto il cui contenuto non è in alcun modo assimilabile a quello intercorrente con altre figure, quale ad esempio, un procuratore speciale.

Infatti, nominalmente è la società che esercita l'attività di agente e rappresentante di commercio e non i singoli soci, per cui i requisiti per l'iscrizione nel Ruolo, non potendo essere riferiti ovviamente ad una persona giuridica, vengono dalla legge riferiti a quella persona fisica la cui attività, per

il particolare rapporto con cui è legata alla società, è dalla legge imputata direttamente alla società.

Pertanto, nel caso di società in nome collettivo, il possesso dei requisiti sarà richiesto per tutti i soci in possesso di firma e dunque di legale rappresentanza; per le società in accomandita semplice, per tutti i soci accomandatari; per le società giuridiche, per tutti coloro cui sono stati conferiti i poteri di legale rappresentanza, e quindi, di norma gli amministratori (presidente, vice presidente, amministratore unico, amministratori delegati).

Non è prevista l'iscrizione per le società di fatto o irregolari. Per le società irregolari si dovrà, dunque, far luogo alla iscrizione di tutti i soci singolarmente.

Le società, secondo il disposto del 2° comma dello stesso art. 6 in esame, sono, inoltre, tenute a comunicare alla competente Commissione per la tenuta del Ruolo in questione, «le eventuali variazioni dei loro legali rappresentanti» per l'aggiornamento del Ruolo.

In questo caso, la Commissione provinciale procederà all'aggiornamento del Ruolo con l'annotazione nello stesso della variazione del nominativo del o dei nuovi legali rappresentanti, previo accertamento del possesso da parte del o dei medesimi dei requisiti previsti dalla legge.

Ove questi ultimi non ricorrano, la Commissione dovrà adottare il provvedimento di cancellazione dal Ruolo della società per essere venuti a mancare in capo al o ai nuovi legali rappresentanti della società uno o più dei requisiti prescritti dalla legge.

Considerato che in questi casi la società che cambia i propri amministratori provvede, normalmente, alla sola comunicazione presso il Registro delle ditte, sarebbe consigliabile che il predetto Ufficio comunicasse all'Ufficio addetto alla tenuta del Ruolo agenti le variazioni intervenute nella legale rappresentanza, al fine di invitare la ditta ai prescritti adempimenti presso il Ruolo stesso.

Per ottenere l'iscrizione nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio, l'interessato dovrà presentare una apposita domanda, in bollo, indirizzata alla Commissione provinciale preposta alla tenuta del Ruolo presso la Camera di Commercio nella cui circoscrizione la persona fisica ha la propria residenza, la Società la propria sede legale.

I moduli per le domande di iscrizioni sono predisposti e distribuiti gratuitamente da ciascuna Camera di Commercio.

La firma in calce alla domanda, in quanto avente la stessa un contenuto dichiarativo, andava, in precedenza, autenticata ai sensi dell'art. 20 della legge 4 gennaio 1968, n. 15.

La legge n. 127/1997 prima, e la legge n. 191/1998 poi, hanno introdotto importanti modifiche in materia.

Per effetto del disposto di cui al comma 11 dell'art. 3, della legge 15 maggio 1997, n. 127 (così come sostituito dall'art. 2, comma 10, della legge n. 191/1998), la sottoscrizione di istanze da produrre agli organi della Pubblica Amministrazione non è più soggetta ad autenticazione, a condizione che la firma sia apposta alla presenza dell'impiegato addetto o che l'istanza sia presentata unitamente a copia fotostatica di un documento di identità, in corso di validità, del firmatario.

Alla domanda dovranno essere allegata la seguente documentazione:

- a) copia del titolo di studio o dichiarazione rilasciata dalla scuola, in carta semplice;
- b) attestazione del versamento dei diritti di segreteria, effettuato sul CC/Postale intestato alla Camera di Commercio presso cui si richiede

- l'iscrizione, con annotata nel retro la causale del versamento, dell'importo di cui alla Voce 1.1. della Tabella B;
- c) attestazione del versamento della Tassa di concessione governativa, effettuato sul CC/Postale n. 8003, intestato all'Ufficio Registro di Roma, dell'importo previsto dall'art. 22, n. 8 della Tariffa vigente, approvata con D.M. 28 dicembre 1995;
 - d) fotocopia di un documento di identità, in corso di validità, del firmatario la domanda.

Alla domanda, inoltre, a seconda dei casi, dovrà essere allegata:

- o la certificazione relativa al superamento dell'esame finale dei corsi professionali o la copia autentica, in bollo, dell'attestato di superamento dello stesso;
- o la certificazione relativa allo svolgimento dell'attività di viaggiatore piazzista o di dipendente qualificato addetto al settore delle vendite, esercitata per almeno un biennio nel quinquennio precedente alla data di presentazione della domanda;
- o la copia del titolo di studio di scuola secondaria di secondo grado di indirizzo commerciale o certificato di laurea in materie commerciali o giuridiche.

Il D.P.R. n. 407/1994 ha previsto inoltre la procedura del silenzio-assenso ai sensi dell' art. 20 della legge n. 241/1990, nel termine di 60 giorni dalla data di ricezione della domanda di iscrizione nel Ruolo.

8. La tessera personale di riconoscimento

8.1. Il rilascio

Una volta ottenuta l'iscrizione, l'ufficio addetto alla tenuta del Ruolo rilascia agli iscritti, su loro esplicita richiesta, una «tessera personale di riconoscimento».

La legge non parla di obbligo di ritiro della tessera personale di riconoscimento, pertanto si ritiene che la richiesta della tessera in discorso sia a discrezione degli interessati.

Si ricorda, comunque, che coloro che richiederanno tale tessera sono soggetti all'obbligo del rinnovo annuale.

La Tessera potrà essere richiesta previa presentazione:

- a. di una domanda, in bollo, indirizzata alla Commissione provinciale per la tenuta del Ruolo, presso la Camera di Commercio competente per territorio;
- b. dell'attestazione del versamento dei diritti di segreteria dell'importo di cui alla Voce 3.1. della Tabella B;
- c. di una marca da bollo da applicare sulla Tessera stessa.

8.2. Il rinnovo annuale

Coloro che sono in possesso della tessera personale di riconoscimento, secondo quanto stabilito dall'art. 13 del D.M. 21 agosto 1985, sono tenuti al rinnovo annuale.

Per il rinnovo annuale di tale tessera dovrà essere presentata una apposita domanda, in bollo, alla quale dovranno essere allegati:

- a. la tessera personale;
- b. una marca da bollo, da applicare sulla tessera stessa;
- c. l'attestazione del versamento dei diritti di segreteria, dell'importo di cui alla Voce 3.1. della Tabella B.

Dato che la tessera di cui trattasi si configura come una attestazione di iscrizione volta a dimostrare la qualifica professionale rivestita dal soggetto e ad acclarare la costanza dell'iscrizione dello stesso (e cioè di quella situazione giuridica che rappresenta il presupposto sia del rilascio che dei successivi rinnovi della tessera stessa), si ritiene che la stessa debba essere ricompresa tra i certificati di iscrizione rilasciati dalle Camere di Commercio (cfr. Circolari del M.I.C.A.: n. 2967/C del 2 giugno 1983 n. 2991/C del 28 ottobre 1983 e n. 3053/C del 4 dicembre 1984).

A proposito del trattamento tributario da riservare, a proposito dell'imposta di bollo, alla tessera personale di riconoscimento, soggetta a rinnovo periodico, si ricorda che, trattandosi di una attestazione di iscrizione volta a dimostrare la qualifica professionale rivestita dal soggetto, debba in ogni caso essere assoggettata all'imposta di bollo, a norma dell'art. 4 della Tariffa parte I (cfr. Ris. Min. Fin. n. 290159 del 25 marzo 1981 n. 312660 del 18 aprile 1983).

9. Variazioni

Le variazioni che devono essere comunicate alla Commissione provinciale competente possono riguardare:

- a. il trasferimento, nell'ambito della Provincia, della sede, qualora si tratti di società, o della residenza, qualora si tratti di persona fisica;
- b. ogni eventuale variazione del o dei legali rappresentanti (cfr. Art. 6, 2° comma, legge n. 204/1985);
- c. il conferimento di un nuovo mandato per prodotti o generi diversi da quelli denunciati in precedenza.

Le eventuali variazioni devono essere comunicate, su apposita istanza in bollo, alla competente Commissione provinciale.

All'istanza dovrà essere allegata l'attestazione del versamento dei diritti di segreteria dell'importo di cui alla Voce 1.2. della tariffa vigente, nel caso trattasi di modifica che non comporta l'accertamento dei requisiti; in caso contrario si applica la tariffa dell'importo di cui alla Voce 1.1. (si veda Diritti, imposte e tasse - Diritti di segreteria riscossi dalle Camere di Commercio).

Particolare considerazione merita il caso di trasferimento della sede in altra Provincia.

In caso di trasferimento in altra sede da parte dell'iscritto al Ruolo, questi, entro 90 giorni dalla fissazione della sua nuova residenza, l'iscrizione nel Ruolo della Provincia nella quale fissa la propria residenza (cfr. art. 6, D.M. 21 agosto 1985).

In tal caso, la Commissione provinciale competente dovrà provvedere:

a) a richiedere alla Commissione della Provincia di provenienza la relativa documentazione;

b) a concedere l'iscrizione, provvedendo contemporaneamente a richiedere la cancellazione dell'interessato dal Ruolo di provenienza.

Per quanto riguarda il termine di 90 giorni, di cui parla l'art. 6 del D.M. 21 agosto 1985 è necessario fare delle opportune precisazioni in merito alla «perentorietà» o meno del termine stesso.

Secondo quanto disposto dall'art. 152, 2° comma c.p.c. i termini sono ordinatori tranne quando la legge li dichiara espressamente perentori o fissati a pena di decadenza.

Il termine in questione è da ritenere, pertanto «ordinatorio» in quanto detta norma non prevede espressamente la perentorietà.

In base a quanto disposto dal 2° e 3° comma del citato art. 6 del D.M. 21 agosto 1985 è necessario fare una ulteriore considerazione che ci permette di considerare tale termine non perentorio.

Spetta infatti alla Commissione della nuova Provincia, nel caso in cui conceda l'iscrizione, provvedere contemporaneamente a richiedere la cancellazione dell'istante dal Ruolo di provenienza. Pertanto, anche se la persona interessata non abbia provveduto a richiedere nei termini prescritti la nuova iscrizione, non può procedersi alla cancellazione dal Ruolo.

10. Cancellazione

10.1. Norme generali

La legge n. 204/1985, all'art. 7, prevede i casi in cui la Commissione provinciale preposta alla tenuta del Ruolo adotta il provvedimento di cancellazione dal Ruolo nei confronti dell'agente o rappresentante di commercio.

Essi sono:

1. quando viene a mancare uno dei requisiti richiesti al momento dell'iscrizione nel Ruolo;
2. nel caso di interdizione o inabilitazione legale;
3. su richiesta dell'interessato.

Non sono previsti altri casi dalla legge, né dal relativo regolamento di attuazione.

10.1.1. La normativa precedente

Nei casi previsti ai nn. 1) e 2), la Commissione provinciale, sentito l'interessato, adottava il relativo provvedimento di cancellazione.

Tale provvedimento doveva essere notificato all'interessato entro 15 giorni dalla data del provvedimento stesso (cfr. art 7, 4° comma, legge n. 204/1985).

Detta audizione era stata prevista dal legislatore per consentire all'iscritto di fornire alla Commissione provinciale ogni elemento di conoscenza utile (notizie, documenti, ecc.) agli effetti della decisione che la suddetta Commissione si accingeva ad assumere al suo riguardo.

Nel termine di 30 giorni dall'avvenuta notifica l'interessato poteva ricorrere alla Commissione centrale.

Qualora entro tale termine l'interessato non avesse presentato ricorso, il provvedimento di cancellazione diventava definitivo (cfr. art. 7, 5° comma, legge n. 204/1985).

Nel caso previsto al n. 3), la Commissione provinciale provvedeva, entro 60 giorni dalla richiesta, dandone notifica del relativo provvedimento adottato entro i 15 giorni successivi alla data del provvedimento stesso (cfr. art. 7, 1° comma, D.M. 21 agosto 1985).

10.1.2. Le novità introdotte dal D.L. n. 223/2006, convertito dalla legge n. 248/2006

Dopo la soppressioni delle Commissioni provinciali e centrale, a norma dell'art. 11, del D.L. 4 luglio 2006, n. 223, convertito, con modificazioni, dalla legge n. 248 del 4 agosto 2006, la cancellazione viene emessa con una determinazione dirigenziale, nel rispetto dei termini e delle modalità previste dalla legge. Nel termine di 30 giorni dall'avvenuta notifica, l'interessato potrà ricorrere al Ministero dello Sviluppo Economico.

10.1.3. Reiscrizione nel Ruolo

Chi sia stato cancellato dal Ruolo per propria iniziativa può chiedere, in qualsiasi momento, la reiscrizione.

In questo caso dovrà essere ripresentata una nuova domanda di iscrizione, corredata dell'attestazione del versamento della Tassa di concessione governativa (cfr. art. 7, 2° comma, D.M. 21 agosto 1985).

10.1.4. Diritti e imposta di bollo

Per la cancellazione dal Ruolo non è previsto il pagamento di alcun diritto di segreteria (Voce 1.3.) (si veda Diritti, imposte e tasse - Diritti di segreteria riscossi dalle Camere di Commercio).

E' dovuta la sola imposta di bollo da applicare nell'istanza di cancellazione.

10.2. Effetti giuridici della cancellazione

L'agente o rappresentante di commercio decade dall'iscrizione nel Ruolo perdendo la qualifica di agente e rappresentante di commercio contestualmente al verificarsi della causa che vi ha dato luogo.

Per il mandante o i terzi, gli effetti della cessazione decorrono, invece, dal momento dell'adozione dei relativi provvedimenti da parte della Commissione provinciale.

Se la qualifica di agente o di rappresentante di commercio cessa con il verificarsi della causa che vi ha dato luogo mentre per il mandante e per i terzi gli effetti della cessazione decorrono dal momento dell'adozione dei relativi provvedimenti camerali, quali effetti si producono per il mandante, per i terzi e per l'agente, qualora questi continui ad operare, tra il momento della causa che ha dato origine alla cessazione e il momento dei relativi provvedimenti camerali?

Al quesito rispose il Ministero con la Circolare n. 2938/C del 26 gennaio 1983 sostenendo che, ferma l'eventuale responsabilità civile nei confronti del mandante e dei terzi per i danni ad essi cagionati dall'agente che abbia agito senza averne il potere (cfr. artt. 1398 e 1747 c.c.), il contratto stipulato dall'agente o dal rappresentante di commercio prima che la causa di

decadenza abbia effetto nei confronti del mandante e dei terzi, non può essere invalidato e, negli stessi limiti, vanno riconosciuti il diritto dell'agente e del rappresentante di commercio alla provvigione e l'obbligo del mandante alle prestazioni previdenziali del caso (versamento dei contributi ENASARCO).

Pertanto, l'agente e rappresentante di commercio, nel caso in questione, è passibile delle sole sanzioni amministrative per abusivismo, irrogabili dalla Camera di Commercio competente per territorio (la quale ha assunto i compiti dell'Ufficio Provinciale dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato - U.P.I.C.A.).

Il 5° comma dell'art. 7 della legge n. 204/1981 stabilisce che, nel termine di trenta giorni dall'avvenuta notifica di cancellazione, l'interessato può ricorrere al Ministero dello Sviluppo Economico (in precedenza alla Commissione centrale). Qualora entro tale termine l'interessato non abbia presentato il ricorso, il provvedimento diventa definitivo.

Il ricorso al Ministero non ha effetto sospensivo del provvedimento di cancellazione.

Il ricorso gerarchico non ha di norma alcun effetto sospensivo, se non quando ciò sia espressamente contemplato da una norma.

Nel caso in esame, nessuna previsione in tal senso è contenuta nella legge n. 204/85.

Peraltro, secondo quanto disposto dall'art. 3 del D.P.R. 24 novembre 1971, n. 1199 (Semplificazione dei procedimenti in materia di ricorsi amministrativi), l'organo decidente può sospendere per gravi motivi l'esecuzione dell'atto impugnato «d'ufficio o su domanda del ricorrente, proposta nello stesso ricorso o in successiva istanza».

È evidente, quindi, che la sospensione dell'atto non è un effetto automatico connesso dall'ordinamento giuridico all'esperimento del ricorso, bensì una facoltà demandata all'organo decisorio.

Alla luce di quanto sopra, pertanto, si può affermare che, trascorsi i trenta giorni dalla data della notifica del provvedimento di cancellazione all'interessato senza che questi lo abbia impugnato, il provvedimento stesso diviene inoppugnabile.

11. Sanzioni

L'art. 9 della legge n. 204/85 stabilisce esplicitamente che è fatto divieto a chi non è iscritto al Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio esercitare l'attività di agente o di rappresentante.

La Commissione provinciale, prima, la Camera di Commercio, ora, ha, tra i suoi compiti, anche quello di vigilare sull'osservanza delle disposizioni della legge che regola la tenuta del Ruolo ed è tenuta a denunciare all'autorità competente coloro che esercitano la professione di agente o di rappresentante di commercio senza essere iscritti al Ruolo.

Chiunque contravviene alla disposizione della legge che regola il suddetto Ruolo è punito con la sanzione amministrativa del pagamento di una somma compresa tra 516,00 e 2.065,00 euro.

Alle medesime sanzioni sono soggetti i mandanti che stipulano un contratto di agenzia con persone non iscritte al Ruolo (cfr. art 9, 3° comma, legge n. 204/1985).

Per l'accertamento delle infrazioni, per la contestazione delle medesime e per la riscossione delle somme dovute si osservano le disposizioni contenute nella legge 24 novembre 1981, n. 689 e relative norme regolamentari.

La segnalazione di esercizio abusivo della professione di agente o di rappresentante di commercio dovrà essere indirizzata alla Camera di Commercio competente per territorio (la quale ha assunto i compiti dell'Ufficio Provinciale dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato - U.P.I.C.A.).

La Camera di Commercio provvederà agli accertamenti e alle contestazioni relative secondo le disposizioni dettate dalla predetta legge n. 689 del 1981 e dal D.P.R. 29 luglio 1982, n. 571.

12. Rilascio di certificazioni e visure

Su richiesta dell'interessato, l'Ufficio competente rilascia certificazioni attestanti la iscrizione in detto Ruolo.

Tali certificazioni vengono rilasciate previo pagamento dei diritti di segreteria, dell'importo di cui alla Voce 3.1. della tariffa vigente (si veda Diritti, imposte e tasse - Diritti di segreteria riscossi dalle Camere di Commercio).

Considerato l'uso che può essere fatto di tale certificazione si ritiene che la stessa sia in ogni caso da assoggettare all'imposta di bollo.

L'Ufficio è inoltre in grado di rilasciare, oltre alla normale certificazione, anche una visura avente analogo contenuto.

Il costo della visura è quello previsto alla voce 3.3. della Tariffa vigente (si veda Diritti, imposte e tasse - Diritti di segreteria riscossi dalle Camere di Commercio).

13. Iscrizione nel Registro imprese

13.1. Norme generali

Una volta ottenuta l'iscrizione nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio, entro 30 giorni dalla data dell'effettivo inizio dell'attività, l'interessato dovrà presentare denuncia di iscrizione al Registro delle imprese facendo uso dell'apposito modulo di iscrizione.

Alla denuncia di iscrizione dovrà essere allegato o l'originale o una copia autentica del mandato di agenzia o della lettera di incarico.

Nel modulo di denuncia, nel quadro dove dovrà essere descritta l'attività dovrà essere chiaramente specificato se trattasi di agenzia o di rappresentanza, se è con o senza deposito, e il settore o la categoria di prodotti o servizi trattati.

Se trattasi di agenti o rappresentanti plurimandatari è sufficiente allegare la lettera di incarico di una sola ditta mandante, a condizione che i prodotti e servizi in essa indicati comprendano tutto il campo di attività dell'interessato.

Pertanto, non costituisce evento soggetto a denuncia l'assunzione di incarichi per altre ditte, la modifica delle clausole contrattuali, e la cessazione dell'incarico per una ditta, quando questi eventi non influiscano nell'ambito dei prodotti e servizi trattati dall'interessato (cfr. Circolare del M.I.C.A. n. 3202/C del 22 gennaio 1990).

Qualora venga presentata una denuncia di iscrizione da un agente o rappresentante di commercio che svolga l'attività esclusivamente all'estero, a documentazione della denuncia dovrà essere allegato un mandato o una lettera di incarico dalla quale si desuma chiaramente che l'attività viene svolta esclusivamente all'estero.

Questo dato dovrà risultare anche nella certificazione rilasciata dal Registro delle ditte.

Si ricorda che per tale attività non è prescritta l'iscrizione nel Ruolo degli agenti e rappresentanti, di cui alla legge n. 204/85.

13.2. La posizione di alcuni Giudici del Registro delle imprese

Dopo l'emanazione della Direttiva comunitaria 18 dicembre 1986, n. 86/653/CEE, alcuni Giudici del Registro delle imprese hanno disposto l'iscrizione nel Registro stesso dell'agente pur in assenza dell'iscrizione a ruolo per disapplicazione dell'art. 9 della legge n. 204/1985 in contrasto con la citata Direttiva comunitaria, altri, al contrario, hanno ribadito che la normativa italiana di cui all'art. 9 della legge n. 204/1985 nella parte in cui prevede come presupposto per l'iscrizione nel Registro delle imprese la previa iscrizione dell'agente di commercio nel ruolo dei rappresentanti e degli agenti di commercio non è incompatibile con la Direttiva comunitaria 86/653/CE e pertanto la disposizione è pienamente legittima e giustifica il rifiuto di iscrizione in assenza di suddetto requisito.

La Camera di Commercio di Udine in forza della determinazione del Dirigente Conservatore del registro delle imprese di data 6 agosto 2002, n. 179, ritiene iscrivibili nel registro delle imprese e registrabili al repertorio delle notizie economiche ed amministrative (REA) imprenditori individuali e collettivi esercenti attività di agente e rappresentante di commercio in assenza di iscrizione nel Ruolo, purchè in grado di dimostrare l'esercizio della relativa attività mediante l'avvenuta stipulazione di un valido ed attuale contratto di agenzia

Il Giudice del Registro Imprese di Padova, con pronuncia del 21 marzo 2002, emanata in attuazione della direttiva comunitaria 86/653/CEE, ha stabilito che l'iscrizione nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio è facoltativa.

Pertanto per iniziare l'attività di agente o rappresentante è sufficiente presentare domanda d'iscrizione al Registro Imprese, allegando copia del mandato di agenzia o di rappresentanza.

14. Iscrizione negli Elenchi previdenziali

Ottenuta l'iscrizione nel Registro delle imprese, l'interessato dovrà, inoltre, provvedere alla iscrizione alla Gestione dei contributi e delle prestazioni previdenziali degli esercenti attività commerciali, presso l'INPS competente per territorio.

15. Iscrizione alla Fondazione ENASARCO

La Fondazione ENASARCO è un **istituto di previdenza integrativo delle prestazioni INPS**, che eroga agli agenti e rappresentanti di commercio una pensione di invalidità, vecchiaia e superstiti integrativa di quella istituita dalla legge 22 luglio 1966, n. 613.

Sono tenuti, obbligatoriamente, alla iscrizione al Fondo di previdenza della Fondazione ENASARCO **tutti gli agenti ed i rappresentanti di commercio che operano sul territorio nazionale in nome e per conto di preponenti italiani o di preponenti stranieri che abbiano la sede o una qualsiasi dipendenza in Italia.**

Sono altresì tenuti alla iscrizione gli agenti ed i rappresentanti di commercio italiani che operano all'estero nell'interesse di preponenti italiani.

L'obbligo della iscrizione al Fondo di previdenza riguarda gli agenti ed i rappresentanti di commercio che operano individualmente e quelli che operano in società, anche di fatto, o comunque in associazione, qualunque sia la forma giuridica assunta, che siano limitatamente responsabili per le obbligazioni sociali.

Alla iscrizione degli agenti e dei rappresentanti di commercio presso l'ENASARCO **provvede il preponente entro trenta giorni dalla data di inizio del rapporto di agenzia.**

APPENDICE

I TITOLI DI STUDIO

L'art. 5, 2^a comma, n. 3 della L. n. 204/1985 stabilisce che possono accedere al Ruolo, tra l'altro, coloro che hanno conseguito il diploma di scuola

secondaria di 2[^] grado di indirizzo commerciale o la laurea **in materie commerciali o giuridiche**.

Il Ministero dell'industria, con Circolare n. 3109/C del 29 aprile 1986, ha successivamente precisato che i titoli di studio di scuola secondaria di 2[^] grado di indirizzo commerciale sono quelli rilasciati:

- ❖ *da tutti gli Istituti tecnico-commerciali con le relative specializzazioni (indirizzo amministrativo, commerciale, ragioniere, perito commerciale, programmatore, perito sezione commercio con l'estero),*
- ❖ *da tutti gli Istituti tecnici per periti aziendali e corrispondenti in lingue estere e dagli istituti tecnici per il turismo.*

La Circolare del Ministero dell'Industria n. 3243/C del 17 maggio 1991, ad integrazione della Circolare n. 3109/C del 29 aprile 1986, ha fornito il seguente elenco di titoli rilasciati da Istituti Professionali di Stato per il Commercio che possono essere considerati validi per l'iscrizione nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio:

❖ **Diplomi di maturità professionale:**

- *Analista contabile,*
- *Segretario d'Amministrazione,*
- *Operatore commerciale,*
- *Operatore commerciale dei prodotti alimentari,*
- *Tecnico delle attività alberghiere,*
- *Operatore turistico;*

❖ **Diplomi di qualifica:**

- *Addetto alla contabilità d'azienda,*
- *Addetto alla segreteria d'azienda,*
- *Addetto alle aziende di spedizione e trasporto,*
- *Addetto alla conservazione dei prodotti alimentari,*
- *Addetto agli uffici turistici,*
- *Addetto alla segreteria e all'amministrazione d'albergo.*

Circa la riconosciuta equipollenza di alcuni titoli di studio con quelli di "scuola secondaria di secondo grado di indirizzo commerciale", il Ministero delle attività produttive, con **Nota del 23 settembre 2005, Prot. 16715**, ha precisato che, qualora il diploma in questione sia stato rilasciato da un Istituto tecnico per il turismo o da un Istituto professionale di Stato per il commercio, esso può essere considerato idoneo all'iscrizione nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio.

Per quanto concerne il **tipo di laurea** richiesto per il requisito in esame, il Ministero della Pubblica istruzione ha dichiarato equipollenti a quella in "Economia e commercio" o a quella in "Giurisprudenza" le seguenti lauree:

- *Scienze politiche;*
- *Scienze economico-marittime;*
- *Scienze statistiche;*
- *Sociologia;*
- *Scienze economiche;*
- *Scienze economico-bancarie;*
- *Economia politica;*
- *Economia aziendale;*

- *Scienze bancarie e assicurative.*

Per i possessori di altri tipi di laurea, non specificamente dichiarate equipollenti a quelle sopra indicate, per poter accedere al Ruolo, e', pertanto, necessaria la frequenza ai corsi professionali. Ciò in quanto la legge n. 205/1985 presuppone che ogni rappresentante debba essere in possesso di una formazione di base di tipo giuridico-commerciale uniforme per tutti.

Possiamo, a questo punto, fornire un **elenco dei titoli di studio che possono essere considerati validi per l'iscrizione nel Ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio.**

DIPLOMI DI LAUREA

- *Economia e commercio;*
- *Scienze politiche;*
- *Scienze economico-marittime;*
- *Scienze statistiche;*
- *Sociologia;*
- *Scienze economiche;*
- *Scienze economico-bancarie;*
- *Economia politica;*
- *Economia aziendale;*
- *Scienze bancarie e assicurative;*
- *Scienze dell'amministrazione;*
- *Giurisprudenza;*
- *Scienze della comunicazione.*

DIPLOMI UNIVERSITARI

- *Economia ed amministrazione delle imprese*

DIPLOMI DI SCUOLA SUPERIORE

- *Maturità tecnica per Ragioniere e Perito commerciale indirizzo mercantile;*
- *Maturità tecnica per Ragioniere e Perito commerciale indirizzo amministrativo;*
- *Maturità tecnica per Ragionieri e Periti commerciali e Programmatori;*
- *Maturità tecnica per Periti aziendali e corrispondenti in lingue estere;*
- *Maturità professionale per Segretario di amministrazione;*
- *Maturità professionale per analista contabile;*
- *Maturità professionale per operatore commerciale;*
- *Analista contabile;*
- *Segretario d'Amministrazione;*
- *Operatore commerciale;*
- *Operatore commerciale dei prodotti alimentari;*
- *Tecnico delle attività alberghiere;*
- *Operatore turistico;*
- *Diploma del settore economico aziendale Progetto '92;*
- *Tecnico gestionale aziendale;*
- *Tecnico impresa turistica;*
- *Tecnico dei servizi turistici;*
- *Addetto all'agenzia di viaggio e guide turistiche;*

- *Tecnico dei servizi della ristorazione.*

DIPLOMI DI QUALIFICA

- *Addetto alla contabilità d'azienda,*
- *Addetto alla segreteria d'azienda,*
- *Addetto alle aziende di spedizione e trasporto,*
- *Addetto alla conservazione dei prodotti alimentari,*
- *Addetto agli uffici turistici,*
- *Addetto alla segreteria e all'amministrazione d'albergo,*
- *Addetto alla gestione aziendale;*
- *Operatore ai servizi di ricevimento;*
- *Operatore della gestione aziendale;*
- *Computista commerciale;*
- *Operatore impresa turistica.*

I titoli di studio conseguiti all'estero

I titoli di studio conseguiti all'estero e presentati dagli **stranieri** devono essere, di volta in volta, riconosciuti equipollenti dal Ministero della Pubblica Istruzione, tramite il Ministero degli Affari esteri.

I **cittadini degli Stati membri della CEE** e gli **stranieri extracomunitari** debbono allegare una copia autentica di un titolo di studio che il Ministero della Pubblica Istruzione abbia riconosciuto equipollente a quello richiesto dalla legge; oppure una dichiarazione di equipollenza rilasciata dal Ministero degli Affari Esteri - Direzione Generale Cooperazione culturale, scientifica e tecnica - Ufficio VI .