

## GLI AUSILIARI DEL COMMERCIO

La rete di vendita indiretta è formata dagli ausiliari del commercio, si tratta di collaboratori autonomi dotati di competenze professionali che hanno il ruolo di promuovere e favorire la conclusione di affari per conto di terzi.

Distinguiamo:

### 1. L'agente e il rappresentante di commercio:

Tramite il contratto di agenzia *“l'agente assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto del preponente, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata”*.

La legge prevede che all'agente venga assegnato il potere di rappresentanza e da qui scaturisce la differenza tra l'agente e il rappresentante:

- L'agente di commercio è incaricato di “promuovere” la conclusione di affari e sottoporli alla ditta che deciderà se accogliere o meno le ordinazioni prese dall'agente presso i clienti.
- Il rappresentante invece può “concludere” direttamente i contratti in quanto, per il potere di rappresentanza che gli è stato conferito, agisce in nome e per conto della ditta.

Gli aspetti normativi e fiscali sono uguali per entrambi.

#### Obblighi dell'agente:

- Obbligo di esclusiva: l'agente non può assumere l'incarico di trattare, nella stessa zona e nello stesso ramo di attività, gli affari di più imprese che sono tra loro concorrenti.
- Obbligo di tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede.
- Obbligo di compiere l'incarico seguendo le istruzioni ricevute.
- Obbligo di informazione sulla convenienza e le condizioni di mercato degli affari in quella zona.
- Obbligo di comunicare eventuali situazioni che ostacolano l'attività dell'agente stesso.

#### Diritti dell'agente:

- Diritto all'esclusiva: il preponente non può avvalersi in contemporanea di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività.
- Diritto all'informazione, l'agente deve possedere le informazioni necessarie per la conclusione del contratto.
- Diritto alla provvigione, l'agente ha diritto al compenso in percentuale per gli affari conclusi per la sua intermediazione.
- Diritto all'indennità di fine rapporto.

### 2. Il commissionario

Il contratto di commissione è un mandato senza rappresentanza dove il commissionario riceve il mandato di acquistare o di vendere beni in nome proprio e per conto del committente.

Il compenso del commissionario prende il nome di **provvigione**.

Di norma il commissionario, una volta stipulato il contratto di vendita o d'acquisto, non risponde nei riguardi del committente se il terzo non paga il prezzo o il venditore non consegna il bene, tranne nell'ipotesi della clausola dello *star del credere* in base alla quale il commissionario garantisce il buon esito dell'affare e quindi risponde con il proprio patrimonio in caso di esito negativo.

I commissionari possono quindi distinguersi in:

- commissionari alle vendite, dove il committente manda al commissionario una quantità di merce incaricandolo a venderla rispettando determinate condizioni.
- commissionari agli acquisti, dove invece il commissionario assume, su richiesta del committente, l'incarico di acquistare una determinata quantità di merce e a condizioni prestabilite.

### 3. Il mediatore

Il mediatore secondo la legge è colui il quale *“mette in relazione” due o più persone per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza*. In poche parole l'attività del mediatore consiste in tutti quei comportamenti che procurano e favoriscono l'affare facendo relazionale le persone interessate e dando loro notizie e informazioni.

#### Obblighi del mediatore:

- Dovere di informazioni alle parti su situazioni relative alla convenienza dell'affare;
- Obbligo di non diffondere le informazioni ricevute dai clienti;
- Obbligo di annotazione in apposito libro gli estremi dei contratti stipulati con il suo lavoro;

#### Diritti del mediatore:

Il mediatore ha diritto al compenso detto mediazione o senseria nonché al rimborso delle spese a prescindere dall'esito dell'affare.

### 4. Il procacciatore di affari

Quest'ultimo ausiliario del commercio ha il compito di promuovere “occasionalmente” e in modo discontinuo la conclusione di contratti e anch'egli percepisce una provvigione come compenso.