

VaresExport: in tanti per parlare del contratto d'Agenzia

Pubblicato: Mercoledì 2 Ottobre 2013



Erano un centinaio i rappresentanti del sistema economico varesino che, oggi pomeriggio (lunedì 30 settembre, ndr) a **MalpensaFiere**, non si sono lasciati mancare la possibilità di aggiornarsi su di un tema caldo per la loro attività quale il **“contratto internazionale d’agenzia”**.

Nell’ambito di un ciclo di seminari di formazione promossi dalla Camera di Commercio, le sale del Centro Espositivo Polifunzionale di Busto Arsizio hanno infatti visto l’intervento di uno dei massimi esperti in materia, il professor Marco Tupponi, docente dell’Università di Bologna.

Affrontando un argomento molto importante per un’economia varesina che ha nell’export uno degli elementi qualificanti, come dimostrano i dati che nel 2012 hanno visto una quota record di quasi 10 miliardi di fatturato generato all’estero dalle nostre imprese, l’incontro di MalpensaFiere ha offerto l’occasione di fornire risposte a domande quali: come limitare il pagamento dell’indennità di fine rapporto, quando pagare le provvigioni all’agente, ha ancora senso inserire il patto di non concorrenza dopo lo scioglimento del contratto?.

Sono stati così approfonditi gli elementi fondamentali del contratto d’agenzia in ambito internazionale, sia nell’Unione Europea che in altre aree del mondo come India, Cina, Brasile, Russia e i paesi arabi. «Nell’affrontare questo tema direi sempre più decisivo nella vita aziendale – ha esordito il professor Tupponi –, **una prima differenziazione di cui tener conto è infatti quella tra i contratti d’agenzia sottoscritti all’interno dell’Unione Europea e quelli invece relativi al resto del mondo**. In quest’ultimo caso, la tipologia è molto ampia e occorre far ancor più attenzione nel procedere».

Resta la necessità di una crescita di responsabilità, nella gestione di questa modalità operativa, da parte delle nostre piccole e medie aziende: «Ancor oggi troppo spesso l’agente crede di essere in una botte di ferro e, di conseguenza, agisce in tal senso senza una corretta relazione con l’azienda che gli è affidato quel mercato estero. In realtà, le imprese hanno molto da dire e possono far valere le loro posizioni in misura decisamente maggiore rispetto a quanto normalmente pensano. Devono acquisirne la consapevolezza».

È consigliabile allora un contratto d’agenzia per le nostre pmi che s’affacciano sui mercati internazionali? «Direi di sì, anche se bisogna valutare attentamente la situazione e le prospettive che offre il mercato sul quale puntano le aziende. In diversi casi, poi, credo che sia invece preferibile il contratto di distribuzione. Mi preme però raccomandare a tutte le imprese che il contratto d’agenzia sia pensato attentamente e in modo specifico rispetto alle loro esigenze. Non deve essere un contratto copiato da internet come, troppo spesso, ancora accade! I contratti in serie potevano forse andar bene venti o trent’anni fa. Adesso proprio no, se non vogliamo incorrere in spiacevoli inconvenienti».

È possibile quindi fornire qualche indicazione pratica alle pmi varesine?

«Intanto occorre provare a fare in modo che il foro competente non sempre, anzi direi quasi mai, sia quello italiano. E questo soprattutto se l’agente è extra Unione Europea. Il secondo consiglio è quello di

fare in modo, il più possibile, che al termine del contratto ci si debba far carico dell'indennità di fine rapporto. Basta inserire delle clausole adeguate nel contratto stesso!».

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it