



Le figure intermediarie

L'**agente di commercio**, tramite il **contratto di agenzia**, è una persona chiamata a concludere dei contratti tra un'azienda e dei potenziali clienti, ma senza alcun vincolo di subordinazione, in una determinata area geografica. È una sorta di **intermediario**, un lavoratore autonomo che gestisce il suo tempo tenendo conto sia del territorio di sua competenza, sia del numero di clienti.

Esistono due tipi di agenti di commercio:

- **monomandatari**, che lavorano per conto di una sola azienda;
- **plurimandatari**, che possono lavorare per più aziende allo stesso tempo con il solo obbligo di operare in modo tale da non proporre beni o servizi in concorrenza tra loro.

L'agente di commercio è una figura lavorativa autonoma molto ricercata perché per un'azienda significa avere costi di gestione più bassi di quelli sostenuti per assumere un lavoratore dipendente e comunque proporzionali al fatturato.

Infatti, un agente di commercio si assume una parte del rischio d'impresa del mandante legando i propri guadagni ai risultati prodotti per l'azienda mandante.

Quando l'incarico ha durata nel tempo illimitata, allora il contratto si definisce a tempo indeterminato con lo stesso valore dei contratti di lavoro subordinati anche se bisogna sempre ricordare che lavorare come agente di commercio è un'attività imprenditoriale a tutti gli effetti.

Egli deve essere provvisto di partita IVA e di autorizzazione della Camera di Commercio di competenza.

È inoltre necessario avere i seguenti requisiti:

- **personali** (essere in possesso della cittadinanza UE ed essere maggiorenni);
- **etico-morali** (non aver avuto condanne per reati contro la pubblica amministrazione, come truffa, furto, ecc.);
- **professionali** (aver superato un corso professionale oppure aver maturato una esperienza lavorativa biennale nel settore vendite, ecc.).

Il compenso riconosciuto all'agente di commercio può prevedere una parte fissa e una variabile oppure una **provvigione** (in base a quanto riesce a vendere).

Tuttavia, data la crisi economica di questi ultimi anni, può risultare difficile amplificare la propria forza commerciale se gli agenti devono affrontare i primi mesi di collaborazione senza la prospettiva di un guadagno certo, quindi, numerose aziende hanno iniziato a offrire agli agenti un "fisso mensile" che può essere corrisposto in due forme: come anticipo del fatturato mensile previsto/generato oppure come somma minima garantita mensilmente.

L'agente assume il nome di **rappresentante di commercio** quando, oltre a promuovere la conclusione di contratti, ha anche il potere di concludere effettivamente i contratti che ha promosso, cioè di firmarli in nome e per conto della società per cui lavora.

In pratica la differenza consiste nel fatto che il rappresentante di commercio può firmare in nome della azienda che rappresenta, nei limiti risultanti dalla procura che gli è stata concessa.

