

CLAUSOLE CONTRATTUALI

**Contratti di agenzia, distribuzione, mediazione,
profili aziendalistici e fiscali**

Alcune riflessioni generali sulle clausole contrattuali

Martedì 3 dicembre 2024

a cura di Silvia Cornaglia – ODCEC Torino

- ❑ **Obbligo di iscrizione al Registro Imprese**
- ❑ **Reddito di impresa (impresa individuale o società, possibilità di regime forfettario)**
- ❑ **Ritenuta d'acconto (agenti e mediatori) del 23% sul 50% dei compensi (sia IRPEF che IRES, salvo regime forfettario)**
- ❑ **Se l'agente dichiara al proprio committente di avvalersi in modo continuativo di personale dipendente o di terzi la ritenuta è calcolata sul 20% delle provvigioni**
- ❑ **Ritenuta Enasarco 17% x 50% (la restante quota è a carico del committente)**



Agente **plurimandatario**

Il massimale provvigionale annuo per ciascun rapporto di agenzia è pari a 29.818 euro (a cui corrisponde un contributo massimo di 5.069,06 euro).

Il minimale contributivo annuo per ciascun rapporto di agenzia è pari a 502 euro (125,50 euro a trimestre).

Agente **monomandatario**

Il massimale provvigionale annuo per ciascun rapporto di agenzia è pari a 44.727 euro (a cui corrisponde un contributo massimo di 7.603,59 euro).

Il minimale contributivo annuo per ciascun rapporto di agenzia è pari a 1.002 euro (250,50 euro a trimestre).

Questi importi sono stati aggiornati dalla Fondazione Enasarco a seguito della pubblicazione, da parte dell'Istat, del tasso di variazione annua dell'indice generale dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati.

Applicazione delle diverse tipologie



| TIPOLOGIA | QUANDO UTILIZZARLA |
|--|--|
| Contratto di agenzia | Rete commerciale, ricerca di clienti, mantenimento del rapporto con il cliente finale per il tramite dell'agente |
| Contratto di mediazione (oltre alle mediazioni «tipiche»: immobiliare, finanziaria, assicurativa) | Esplorazione del mercato per la conclusione di un affare (es. cessione / acquisto di un ramo di azienda) |
| Contratto di distribuzione (principali differenze rispetto al contratto di agenzia) | Trasferimento del rischio sul distributore Maggiore certezza dei volumi di vendita Delega al distributore del rapporto con il cliente finale |

- ❑ **ASCOLTO DEL CLIENTE** per consigliargli la soluzione migliore al di là della richiesta esplicita
- ❑ **VALUTAZIONE DEL RISCHIO** legato tanto alla tipologia contrattuale quanto alla controparte.
- ❑ **REGOLAMENTAZIONE ATTENTA DELLA RELAZIONE** per ridurre il rischio di perseguire interessi contrastanti e prevenire il disaccordo
- ❑ **RISOLUZIONE DEI CONFLITTI** definendo in anticipo (mentre si va d'accordo) come affrontarli
- ❑ **EVITARE LA STANDARDIZZAZIONE**

- ❑ ACCORDI DI COLLABORAZIONE
- ❑ CONTRATTI RELAZIONALI / CONSCIOUS CONTRACTS
- ❑ CLAUSOLE PER LA GESTIONE DEI DISACCORDI

□ Art. 82-bis del Codice dei contratti pubblici, introdotto con l'ultimo decreto correttivo

*Le stazioni appaltanti possono inserire nei documenti di gara lo schema di un accordo di collaborazione plurilaterale con il quale le parti coinvolte in misura significativa nella fase di esecuzione di un contratto di lavori, servizi o forniture **disciplinano le forme, le modalità e gli obiettivi della reciproca collaborazione**, al fine di perseguire il principio del risultato, **mediante la definizione di meccanismi di esame contestuale degli interessi** pubblici e privati coinvolti **finalizzati alla prevenzione e riduzione dei rischi e alla risoluzione delle controversie** che possono insorgere nell'esecuzione dell'accordo. Lo schema di accordo definisce **gli obiettivi principali e collaterali dell'operazione.***

Accordi di collaborazione – Struttura e contenuti



- Oggetto, attività finalizzate al raggiungimento degli obiettivi e i corrispondenti impegni delle parti** (ad esempio trasparenza, ascolto delle istanze, etc.)
- Modalità di verifica degli obiettivi della collaborazione** (report periodici, indicatori, etc.)
- Meccanismi di prevenzione e mitigazione dei rischi**
- Modalità di risoluzione delle possibili controversie**
- Sistema di allerta**
- Ipotesi e modalità di scioglimento dell'accordo**

Accordi di collaborazione – Struttura e contenuti (segue)



- ❑ **Premesse generali:** analisi del contesto, il «perché» dell'accordo, principi della collaborazione.
- ❑ **Obiettivi principali:** attività, compiti, scambio di informazioni per il buon fine del contratto (tempi, risultati).
- ❑ **Obiettivi collaterali:** attività e impegni finalizzati al conseguimento di ulteriori benefici di comune interesse (es. reputation, sviluppo del territorio).
- ❑ **Indicatori e sistema di monitoraggio**
- ❑ **Sistema di allerta**

Accordi di collaborazione – Sistema di risoluzione alternativa delle controversie



- ❑ L'accordo di collaborazione impegna le parti a risolvere in buona fede, con gli strumenti collaborativi previsti dall'accordo stesso eventuali controversie.
- ❑ Se non è possibile risolvere in forma collaborativa la controversia, l'accordo individua il ricorso preferenziale a strumenti alternativi di risoluzione (ADR).
- ❑ Possibilità di ricorrere a ruoli di «facilitazione».

Contratti relazionali e Conscious contracts®



CONTRATTI TRADIZIONALI

I contratti tradizionali hanno una struttura rigida, sono direttivi e specifici.

Sono caratterizzati da un linguaggio tecnico che può non essere facilmente comprensibile dalle parti. Di frequente troviamo questi contratti in ambito commerciale, assicurativo e bancario.



CONTRATTI RELAZIONALI

I contratti relazionali sono flessibili e il loro focus è sui valori comuni e la relazione. Essi sostengono un continuo riallineamento tra le parti al fine di mantenere, anche nel lungo periodo, un ambiente collaborativo attraverso una comunicazione aperta e chiara. Usiamo questi contratti per creare partnership durature e sane.



CONSCIOUS CONTRACTS®

I Conscious Contracts sono co-creati sulla base di una profonda esplorazione dei valori delle parti e del loro allineamento. Sono scritti in modo chiaro e comprensibile, contengono un sistema tailor-made per sostenere la relazione nei momenti di cambiamento. Usiamo questi contratti per coltivare la crescita e lo sviluppo sostenibile della relazione.



* Chart adapted from Relational Contracting in Advancing Social and Environmental Impact Webinar

Clausola ACED: *Adressing Change and Engaging Disagreement*

- ❑ Qualsiasi situazione, col passare del tempo, è soggetta a mutamenti.
- ❑ Gli accordi efficaci devono essere flessibili e adattabili ai mutamenti e miranti alla conservazione della relazione fra le parti.
- ❑ Quanto sopra è possibile ingaggiando le parti, fin dal momento della predisposizione dell'accordo, in sistemi di risoluzione dei conflitti che salvaguardino il valore della relazione sancita dall'accordo stesso (ad esempio reputazione nei confronti dei clienti, salvaguardia del sostegno economico all'agente, etc.) coinvolgendo le parti nella definizione di accordi di chiusura del rapporto che il più possibile salvaguardino gli interessi di tutti i soggetti coinvolti.

MODELLO DI CLAUSOLA CONTRATTUALE CLAUSOLA DI NEGOZIAZIONE ASSISTITA SECONDO I PRINCIPI DELLA PRATICA COLLABORATIVA ai sensi dell'art. 2 del D.L. n. 132/2014, convertito con L. n. 162/14 e s.m.

- 1) Le parti convengono che, in caso di contrasto su questioni nascenti dal presente contratto o ad esso relative, prima di adire le vie giudiziali [oppure: prima di ricorrere alla procedura arbitrale o di mediazione prevista al punto di questo contratto] coopereranno in buona fede e con lealtà per risolvere in via amichevole la controversia tra loro insorta con l'assistenza di avvocati, seguendo la procedura di negoziazione assistita prevista dagli artt. 2 e segg. del D.L. n. 132/2014, convertito con L. n. 162/14 e s.m.
- 2) La procedura di negoziazione assistita dovrà svolgersi secondo i principi della Pratica Collaborativa di seguito enunciati, e che dovranno essere esplicitati nella Convenzione di Negoziazione Assistita, e che dovranno essere esplicitati nella Convenzione di Negoziazione Assistita sottoscritta dalle parti e dai professionisti che parteciperanno alla procedura.
 - Professionisti formati al metodo collaborativo
 - Obbligo di cooperare in buona fede, lealtà e correttezza per risolvere in via amichevole la controversia
 - Obbligo di trasparenza
 - Mandato finalizzato
 - Riservatezza – divieto di testimoniare
 - Team