(4) L’agente di commercio si impegna a tenere la società al corrente di qualsivoglia circostanza che interessi i rapporti d’affari della società. Ciò prevede in particolar modo l’obbligo a fornire un resoconto tempestivo circa le intermediazioni commerciali da egli condotte e i contratti conclusi, e la notifica di eventuali cambiamenti nei rapporti con i clienti, ovvero di clientela. L’agente di commercio è tenuto altresì a informare la società qualora venga a conoscenza di una richiesta relativa a prodotti della società non compresa nel territorio assegnatogli. Ciò non implica alcun diritto ad una provvigione. Fintantoché l'agente di commercio mantiene una corrispondenza commerciale con i clienti o le parti interessate, è tenuto a fornirne copia alla società.

(5) L'agente di commercio si impegna a mantenere riservati i segreti commerciali della società per tutta la durata del contratto e dopo la risoluzione dello stesso.

**§ 3**

**Obblighi della società**

(1) La società offrirà il proprio supporto all’agente di commercio nella sua attività al meglio delle proprie capacità. In particolare, fornirà all'agente di commercio il materiale pubblicitario e i campioni nella misura richiesta, a titolo gratuito, conformemente alle normative interne previste a tale scopo.

(2) La società è tenuta a informare tempestivamente l’agente di commercio qualora preveda di essere in grado di evadere gli ordini solo in misura limitata (per esempio a causa di difficoltà di capacità o approvvigionamento) rispetto a quanto necessario per soddisfare la domanda esistente.

(3) Qualora la capacità dell’agente di commercio di condurre trattative risulti limitata, la società ha la facoltà di concludere o rifiutare un affare precedentemente negoziato. In caso di declino la società deve informare prontamente l’agente di commercio e rendere nota la causa determinante, a meno che un interesse essenziale della società non lo precluda.

(4) La società si impegna a informare l’agente di commercio riguardo le proprie attività commerciali dirette nel territorio di competenza dell’agente di commercio.

(5) Qualora la società, in seguito a riconversione aziendale, cessazione di attività, sovraccarico di lavoro, problemi con le materie prime, per cause di forza maggiore o simili, non sia nelle condizioni di accettare ordini o sia costretta accettarne solo in misura limitata, le trattative commerciali condotte o portate a termine dall’agente di commercio non implicano alcun diritto ad una provvigione.