

Il contratto di agenzia in Europa

Posted by Cristina Rigato on 10 December 2013 at 12:00 AM

L'art. 1.2 della Direttiva UE 86/653 relativa al coordinamento del diritto degli Stati membri concernente gli agenti commerciali definisce l'agente commerciale come *"la persona che in qualità di intermediario indipendente, è incaricata in maniera permanente di trattare per un'altra persona, il preponente, la vendita o l'acquisto di merci (agente senza rappresentanza), ovvero di trattare e di concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente (agente con rappresentanza)"*. La caratteristica del rapporto di agenzia è dunque costituita dal fatto che l'esportatore viene messo a contatto con il cliente finale, attraverso un contratto promosso o sinanco concluso, in suo nome e nel suo interesse, da un proprio collaboratore indipendente, l'agente per l'appunto, che opera stabilmente in un determinato paese o area geografica estera, e con il quale non sussistono rapporti di dipendenza o subordinazione. Agli obblighi principali dell'agente (promuovere le vendite, adempiere all'incarico in conformità alle istruzioni ricevute, fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni del mercato nella zona assegnatagli) fanno da contraltare le obbligazioni assunte dal preponente, rappresentate dall'obbligo di corrispondere le provvigioni e le indennità di fine rapporto previste dalla normativa applicabile e dall'impegno a rispettare le esclusive, di zona o di prodotto, eventualmente riservate all'agente.

Il contratto di agenzia commerciale rappresenta una figura contrattuale ampiamente disciplinata dai singoli sistemi normativi sia in Europa che nei Paesi extraeuropei. In particolare nei sistemi giuridici di *civil-law* l'agente fruisce di una particolare tutela, in quanto di norma "parte debole" nel rapporto contrattuale impostato con il preponente.

Si riscontra una notevole diversità nei principi normativi adottati nei vari Paesi. Si veda ad esempio la differenza tra il concetto di agente, come inteso in Italia e negli altri Paesi dell'Europa continentale, che generalmente non ha il potere di impegnare il preponente in mancanza di apposita procura, e l'"*agent*" dei Paesi anglosassoni, che invece gode di tale potere

Le differenze importanti che ancora esistono tra le legislazioni degli Stati membri in materia di previdenza, obblighi dell'agente e soprattutto di indennità cui ha diritto quest'ultimo in caso di risoluzione del contratto, costituiscono un serio ostacolo alla libera circolazione delle merci all'interno della Comunità. Con la direttiva 86/653 del 18 dicembre 1986, pubblicata sulla Guce L 382 del 31 dicembre 1986, il Consiglio si è posto lo scopo di armonizzare le legislazioni nazionali dei Paesi membri eliminando tali disparità.

Definizione di "agente"

La direttiva definisce l'agente come la persona che, in qualità di intermediario indipendente, è incaricata in maniera permanente di trattare (o di concludere) per conto di un'altra persona (il preponente) la vendita o l'acquisto di merci. La direttiva tuttavia non si applica agli agenti commerciali che non vengono retribuiti per la loro attività, a coloro che svolgono la loro attività sui mercati delle materie prime e a tutti coloro che saranno esclusi dalle singole leggi nazionali in quanto considerati come svolgenti l'attività di agente commerciale a titolo accessorio rispetto ad altre attività.

Obblighi dell'agente

Gli obblighi previsti per l'agente che non possono essere derogati dal contratto sono:

- mantenere un comportamento leale verso il preponente curandone gli interessi, seguendone le istruzioni ragionevoli;
- fare del proprio meglio per promuovere le vendite dei prodotti del preponente;
- fornire al preponente tutte le informazioni in proprio possesso riguardanti la propria attività.

Obblighi del preponente

Gli obblighi previsti per il preponente sono:

- mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai prodotti che egli deve promuovere;
- fornire all'agente le informazioni necessarie per l'esecuzione del contratto, in particolare sulle previsioni di vendita;
- informare tempestivamente l'agente dell'accettazione o del rifiuto degli ordini che quest'ultimo ha proposto. Anche questi obblighi non possono essere derogati dal contratto.

Diritto alla provvigione

Il diritto alla provvigione sorge se l'operazione viene conclusa grazie all'operato dell'agente, oppure con un cliente da lui acquisito precedentemente per affari dello stesso tipo, oppure se l'affare viene concluso su un territorio all'agente affidato in via esclusiva, oppure anche dopo la fine del contratto se l'affare viene concluso entro un termine ragionevole e grazie all'azione svolta dall'agente prima della scadenza del contratto. La provvigione deve venire liquidata quando il preponente ha eseguito l'affare o avrebbe dovuto eseguirlo secondo il contratto concluso con il cliente, oppure quando il cliente ha eseguito il contratto e avrebbe dovuto eseguirlo anche il preponente, salvo che tale mancata esecuzione non sia dovuta a colpa di negligenza del cliente. La provvigione deve venire liquidata al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel quale è stata acquisita.

Fine del rapporto

Ognuna delle due parti può richiedere che la conclusione del contratto di agenzia avvenga attraverso la firma di un documento scritto che riproduce tutte le clausole pattuite; questo diritto è irrinunciabile, e anzi ogni Stato potrà inserire nella legge di recepimento della direttiva che il contratto è valido solo se stipulato in forma scritta.

Quando il contratto è a tempo indeterminato (e ricordiamo che è tale anche un contratto stipulato per un tempo determinato che continui a ricevere esecuzione anche dopo la scadenza), ciascuna delle parti può recedere dando preavviso all'altra parte; il termine di preavviso non potrà essere inferiore a un mese per il primo anno, due mesi per il secondo, tre mesi per gli anni successivi, ma gli Stati che recepiranno la direttiva potranno fissare dei termini più lunghi per il quarto anno e per gli anni successivi.

Per quanto riguarda i motivi di giusta causa di una risoluzione senza preavviso, continueranno a valere le singole legislazioni nazionali.

Indennità di fine rapporto

Le indennità di fine rapporto previste (la scelta è lasciata agli Stati che applicheranno la direttiva) sono in alternativa:

- un'indennità per l'incremento di clientela creato dall'agente: essa sarà pari a un massimo di un anno di provvigioni calcolato sulla media degli ultimi cinque anni; il diritto all'indennità sorge solamente se l'agente ha procurato nuovi clienti al preponente e se quest'ultimo continuerà a trarne vantaggi;
- un risarcimento per le provvigioni perdute dall'agente con la cessazione del contratto: quando l'agente non abbia avuto il modo o il tempo di ammortizzare le spese (pubblicità, organizzazione dell'attività) da lui sostenute per dare esecuzione all'incarico ricevuto dal preponente e quando la perdita sia considerevole se rapportata ai vantaggi che derivano al preponente;
- oppure l'agente non avrà diritto ad alcuna indennità: se il preponente recede dal contratto per cause attribuibili all'agente, se l'agente cede a un terzo il contratto (d'accordo con il preponente).

Cristina Rigato