

ASPETTI GENERALI DEL CONTRATTO DI AGENZIA

1. DEFINIZIONE - 2. ELEMENTI ESSENZIALI DEL CONTRATTO DI AGENZIA - 3. MONOMANDATO E PLURIMANDATO - 4. L'ESCLUSIVA - 5. IL DIRITTO AL PAGAMENTO DELLA PROVVISORIE - 6. GLI ESTRATTI CONTO PROVVISORIALI - 7. DURATA DEL CONTRATTO E RECESSO - 8. L'INDENNITA' DI FINE RAPPORTO

data di redazione: 31 maggio 2013
autore: avvocato Federico Robazza
livello di difficoltà: basso

1. DEFINIZIONE

Il contratto di agenzia è disciplinato dagli articoli da 1742 a 1753 del codice civile e prevede che una parte assuma stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra e verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata.

Il rapporto, oltre che dal codice civile, è disciplinato dalla contrattazione collettiva che prevede una serie di norme integrative rispetto quelle del codice civile.

Nella disciplina della materia è intervenuto anche il legislatore comunitario con la direttiva 653 del 1986, la quale ha avuto attuazione nel nostro ordinamento modificando alcuni articoli del codice civile e, in particolar modo, l'articolo 1751 in materia di indennità di fine rapporto.

Differenza rispetto al rapporto di lavoro subordinato

Con il contratto di agenzia non si instaura un rapporto di lavoro subordinato e ciò che differenzia i due contratti è rappresentato dall'autonomia dell'agente nella propria organizzazione del lavoro e nell'assenza di assoggettamento dell'agente al potere disciplinare del datore di lavoro.

Differenza rispetto al contratto di procacciamento d'affari

Il contratto di agenzia si differenzia anche dal contratto di procacciamento d'affari.

Con il primo, infatti si instaura un rapporto continuativo tra agente e mandante, mentre con il contratto di procacciamento il rapporto è occasionale.

Mentre l'agente è obbligato a svolgere l'attività di promozione, il procacciatore non ha nessun obbligo di farlo e non potrà mai essere chiamato a rispondere per i danni causati dalla sua scarsa attività

2. ELEMENTI ESSENZIALI DEL CONTRATTO DI AGENZIA

Gli elementi essenziali del contratto di agenzia sono l'oggetto, la zona e il corrispettivo.

L'oggetto

L'oggetto è rappresentato dai prodotti o dai servizi che l'agente, con la sottoscrizione del contratto di agenzia, ha assunto l'obbligo di promuovere.

La zona

Il contratto di agenzia deve prevedere la zona ove l'agente deve svolgere la propria attività.

Il corrispettivo

Il corrispettivo è un elemento essenziale del contratto di agenzia e l'articolo 1748 del codice civile stabilisce che sia rappresentato da una provvigione, ovvero un compenso misurato in forma provvigionale sul valore del bene oggetto del contratto.

3. MONOMANDATO E PLURIMANDATO

Se nel contratto non è stabilito diversamente, l'agente sarà plurimandatario, ovvero potrà assumere anche altri contratti di agenzia, purché non trattino prodotti in concorrenza.

4. L'ESCLUSIVA

Se non è diversamente previsto, l'articolo 1743 del codice civile stabilisce che il preponente non possa valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività.

Allo stesso modo l'agente può assumere l'incarico di trattare prodotti di più imprese in concorrenza tra loro nella stessa zona e per lo stesso ramo di affari.

5. IL DIRITTO AL PAGAMENTO DELLA PROVVIGIONE

L'agente ha diritto alle provvigioni sugli affari andati a buon fine ovvero quando ricorrono i seguenti due presupposti:

- la mandante ha eseguito la sua prestazione, consegnando il bene o fornendo il servizio;
- il cliente ha pagato il corrispettivo.

Se il diritto al pagamento delle provvigioni sorge solamente quando il terzo ha pagato il corrispettivo, le parti possono comunque stabilire che le provvigioni vengano pagate in un momento anteriore come ad esempio al momento della fatturazione.

In tal caso se il cliente non dovesse pagare il corrispettivo al preponente, l'agente sarà tenuto a restituire gli importi delle provvigioni percepite.

6. GLI ESTRATTI CONTO PROVVISORIALI

In materia di estratti conto provvisori sia il codice civile detta delle norme ben precise che poco spesso trovano concreta applicazione. Secondo l'articolo 1749 cod. civ., infatti la preponente deve consegnare all'agente un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate.

Non solo: sempre il codice civile stabilisce, che entro il medesimo termine, le provvigioni indicate nell'estratto conto devono essere effettivamente pagate all'agente e che tale norma è inderogabile a svantaggio dell'agente.

E' molto importante precisare e tener presente che la mandante non può pretendere di pagare l'agente solo se questo accetta l'estratto conto o solo dopo che l'agente abbia emesso la fattura per le provvigioni stesse, la quale deve essere emessa solo una volta avvenuto il pagamento.

7. DURATA DEL CONTRATTO E RECESSO

Il contratto di agenzia può essere a tempo determinato o indeterminato.

Se il contratto di agenzia è a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere dal contratto stesso dandone preavviso all'altra entro un termine stabilito.

Secondo il codice civile, il termine di preavviso non può essere inferiore ad un mese per il primo anno di durata del contratto, a due mesi per il secondo anno iniziato, a tre mesi per il terzo anno iniziato, a quattro mesi per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per tutti gli anni successivi.

Gli accordi economici collettivi stabiliscono dei termini diversi e di maggior favore per l'agente.

8. LE INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO

Nell'ordinamento giuridico italiano le indennità di scioglimento del contratto di agenzia hanno una duplice regolamentazione contenuta negli accordi economici collettivi e nell'articolo 1751 del codice civile.

Si tratta di due sistemi distinti che sono venuti a contrapporsi in seguito all'attuazione della direttiva 653 del 18 dicembre 1986, con la quale il legislatore comunitario, cercando di armonizzare le diverse norme degli Stati membri in materia di agenti commerciali, ha portato ad una profonda modifica dell'articolo 1751 del codice civile.

Prima di tale intervento non vi era alcun contrasto tra codice civile e accordi economici collettivi, in quanto l'articolo 1751 cod. civ., nella stesura originaria, stabiliva che l'indennità di fine rapporto, proporzionale alle provvigioni liquidate all'agente, andava determinata, anzitutto, *"nella misura stabilita dagli accordi economici collettivi"*.

Vediamo i due sistemi.

Le indennità di fine rapporto previste dagli accordi economici collettivi

Gli accordi economici collettivi prevedono un sistema tripartito di indennità di fine rapporto, composto da:

- 1) Indennità di risoluzione del rapporto (FIRR)
- 2) Indennità suppletiva di clientela
- 3) Indennità meritocratica.

Vediamole in ordine.

1) Indennità di risoluzione del rapporto (FIRR).

Viene versata dalle aziende mandati nel fondo FIRR istituito presso l'Enasarco ed è calcolata in una percentuale sugli importi percepiti dall'agente in costanza di rapporto.

E' comunemente chiamata FIRR dal nome stesso del fondo presso cui viene accantonata.

L'indennità è ispirata ad un principio di equità ed è corrisposta a prescindere da un apporto di clientela o da uno sviluppo degli affari con i clienti esistenti.

2) Indennità suppletiva di clientela.

Anche questa componente è calcolata in percentuale sulle somme percepite dall'agente nel corso del rapporto.

E' corrisposta direttamente dalla preponente al termine del contratto e spetta all'agente, come l'indennità di risoluzione del rapporto, anche nei casi in cui non vi sia un apporto di clientela o uno sviluppo del volume degli affari con i clienti esistenti.

Non è dovuta solamente se il contratto si scioglie per un fatto imputabile all'agente come ad esempio per sue dimissioni.

3) Indennità meritocratica.

L'ultima componente in cui si articolano le indennità di fine rapporto previste dalla disciplina collettiva viene definita "meritocratica".

L'indennità meritocratica è strettamente collegata all'incremento di clientela e il suo ammontare varia in funzione di due fattori: il primo è dato dall'incremento dei guadagni iniziali e finali dell'agente o, a seconda degli accordi, dall'incremento di fatturato iniziale e finale raggiunto dalla mandante nella zona di operatività dell'agente.

Il secondo elemento è rappresentato da un'aliquota percentuale che aumenta in funzione dell'incremento delle vendite e della durata del rapporto.

L'indennità di fine rapporto prevista dal codice civile

Il codice civile non prevede un sistema composito di indennità di fine rapporto ma un'unica indennità che viene prevista dall'articolo 1751 che, dopo l'intervento del legislatore comunitario ha il seguente contenuto.

"All'atto della cessazione del rapporto il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono le seguenti condizioni:

l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;

il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti.

L'indennità non è dovuta:

quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente, la quale, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto;

quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;

quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto d'agenzia.

L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione".

Come si può apprendere, il testo dell' articolo 1751 cod. civ. non stabilisce un modo univoco di quantificare l'indennità di fine rapporto ma solo un limite massimo.

Spetta alle parti, al termine del mandato, accordarsi in merito alla somma da corrispondere all'agente.

In tal modo l'articolo 1751 cod. civ. finisce per disciplinare l'indennità di fine rapporto in modo completamente differente dagli accordi economici collettivi.

Mentre questi prevedono la spettanza dell'indennità in modo proporzionale alle provvigioni percepite dall'agente anche nei casi in cui non vi sia un aumento degli affari, il codice civile

non riconosce la spettanza di alcun emolumento in mancanza di un aumento dei clienti o degli affari con quelli esistenti.

Se poi, gli accordi economici collettivi riconoscono la spettanza di una componente dell'indennità di fine rapporto, ovvero del FIRR, anche nel caso di scioglimento del rapporto ad iniziativa dell'agente, in tale ipotesi il codice civile esclude ogni diritto.

Scelta di quale tra i due sistemi applicare nei singoli casi concreti

Poiché i due sistemi, quello codicistico da un lato e quello della contrattazione collettiva dall'altro potevano portare a risultati molto diversi, in passato sono sorti molti contrasti e diversità di posizioni su quale dei due sistemi di calcolo dovesse trovare applicazione nei casi concreti.

Ogni contrasto interpretativo è stato risolto in seguito all'importante pronuncia della Corte di Giustizia della Comunità Europea che si è espressa sul punto con la sentenza C-465/04 del 23.03.2006.

Secondo tale pronuncia e le seguenti interpretazioni della Suprema Corte di Cassazione, tra le diverse normative, e cioè tra il codice civile e gli accordi economici collettivi, il giudice deve sempre applicare quella che assicuri all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore e che le norme degli accordi economici collettivi rappresentano per l'agente un trattamento minimo garantito.

Avv. Federico Robazza