

LA FIGURA DELL'AGENTE DI COMMERCIO

Chi è giuridicamente agente di commercio e quali sono le figure apparentemente simili? - Alcuni cenni basilari sulla disciplina del rapporto di agenzia.

1. definizione di agente 2. figure simili e speciali 3. agente e lavoratore subordinato – il piazzista 4. agente e mediatore – il procacciatore d'affari 5. agenzia e somministrazione 6. agente e propagandista 7. raccomandatario marittimo e agente 8. agente e promotore finanziario 9. agente di assicurazione e broker 10. il sub agente.

1. DEFINIZIONE DI AGENTE.

Al contratto di agenzia, il codice civile dedica al libro 4° (delle obbligazioni) titolo 3° contratti, l'intero titolo decimo.

La definizione del contratto nei suoi elementi essenziali e caratterizzanti è data dall'articolo 1742 codice civile nozione che apre l'apposito capo decimo.

Gli elementi che contraddistinguono il contratto in esame si desumono in una obbligazione di promozione di contratti, connotata da uno specifico incarico, contro retribuzione (provvigione ex articolo 1748 codice civile) che lega in un rapporto continuativo e quindi di durata preponente e agente.

L'obbligazione trova determinazione e delimitazione in una precisa zona di operatività.

La promozione di attività contrattuale in veste di lavoratore autonomo legato da stabile incarico è l'elemento caratterizzante della figura contrattuale dell'agente.

Altri elementi seppure fondamentali possono presentare alcune variabili, senza peraltro snaturare il rapporto di agenzia.

La retribuzione può infatti assumere almeno parzialmente forme diverse dalla provvigione.

La zona non abbisogna di particolari delimitazioni. Essa può anche essere intesa in termini non esclusivamente topografici e quindi identificata con un gruppo od una comunità di persone.

Acquisita questa basilare e necessaria definizione, acquisiamo ulteriori elementi di questa figura contrattuale anche attraverso i successivi articoli del codice che contemplano obblighi e diritti dei soggetti contrattuali identificati nell'agente e nel preponente.

Un'ulteriore identificazione e quindi definizione della figura deriverà dal raffronto che segue effettuato con figure contrattuali e professionali che spesso presentano apparenti analogie con la figura dell'agente o che talora pur appartenendo alla medesima tipologia contrattuale, abbisognano di specifica disciplina corrispondente ad altrettanta specificità.

2. FIGURE APPARENTEMENTE SIMILARI - FIGURE SIMILARI SPECIALI.

La figura dell'agente, non a caso, è comunemente definita "*Agente di commercio*".

Nell'accezione sociologica, essa rappresenta il nesso principale tra il mondo della produzione e quello della commercializzazione.

Principale, abbiamo detto, non unico. Infatti, tale funzione è adempiuta pure da altre figure contrattuali che svolgono, almeno apparentemente, compiti simili quelli dell'agente. Ma non identica è la natura giuridica degli stessi e, principalmente ad esse non corrisponde identico trattamento contrattuale e normativo.

Inizieremo dalle prime figure che solo apparentemente possono ricondursi alla tipologia di quella oggetto del nostro studio.

Fondamentale appare la differenza tra rapporto di agenzia e lavoro subordinato.

Essa va individuata nel raffronto tra la figura classica dell'agente lavoratore autonomo, imprenditore e qualcuno lo definisce pure libero professionista e quella del piazzista – commesso viaggiatore – addetto alle vendite di numerose aziende.

3. AGENTE E LAVORATORE SUBORDINATO – AGENTE E PIAZZISTA.

Si è appena accennato, come l'attività di promozione contrattuale possa essere svolta anche da chi non è agente.

Vi difetta in tal caso l'incarico di promozione contrattuale in una determinata zona inteso come oggetto del contratto. Nel caso in cui tale attività sia svolta dal lavoratore dipendente comunemente definito piazzista o commesso viaggiatore, a tale specifica obbligazione si sostituisce quella più generale e quindi ben più

pervasiva di collaborare nell'impresa, dove la promozione contrattuale costituirà specifica attribuzione e delimitazione di mansioni disciplinata dall'articolo 2103 del codice civile.

Quindi l'attività di promozione è presupposta non da una specifica ed unica obbligazione, ma da quel sunto di obbligazioni, che si concretizzano nella posizione del lavoratore dipendente.

La questione non è solo terminologica, ma serve ad identificare in maniera diversa l'obbligo dell'agente collegato ad un risultato e che si compendia nel rapporto promozione – esecuzione contrattuale – provvigione, rispetto a quello del lavoratore dipendente che matura il diritto alla retribuzione anche al mancato verificarsi di simili condizioni.

Diversi sono gli elementi nei quali si sostanzia la differenza tra la posizione dell'agente e quella del lavoratore subordinato che svolge attività di promozione di affari.

Il primo opera in condizioni di rischio imprenditoriale, non è tenuto al rispetto di orari ed itinerari predefiniti. Non subisce in sostanza il potere direttivo, ma organizza la sua attività per rispondere all'incarico del preponente ed al proprio interesse economico. In tale sintesi risiede l'essenza della sua attività.

Il dipendente che svolge attività simile anche qualora goda di ampia autonomia e di incentivi economici, mette sostanzialmente la propria capacità e le proprie risorse a disposizione dell'imprenditore – datore di lavoro.

Non sempre i contorni differenziali risultano così netti.

Il rapporto di agenzia spesso tollera un certo potere direttivo da parte del preponente consistente in controlli, riunioni, corsi, istruzioni. Lo stesso rapporto tra gli agenti di un'unica azienda spesso assume connotati ispirati ad una certa gerarchia.

Non va taciuto peraltro che spesso soprattutto in ambito commerciali si riscontrano posizioni dipendenti caratterizzate da ampia autonomia di attività e di movimento e da retribuzione legata ai risultati.

Il criterio guida rimane quello di verificare la volontà delle parti sia nella fase iniziale contrattuale e documentale, sia nell'esecuzione del contratto, identificando la reale sussistenza o meno della subordinazione.

Detto requisito si concretizza per lo più in un'attività contrassegnata da orari, itinerari definiti dal preponente, mezzi di produzione di proprietà di quest'ultimo.

La differenza è di grande rilievo per gli operatori. La trasformazione del rapporto di agenzia in rapporto di lavoro subordinato comporta complessi e gravosi oneri retributivi, previdenziali, amministrativi, e di sanzione.

E' fondamentale la cura della redazione del contratto, da cui deve trasparire in maniera inequivocabile la consapevole volontà delle parti e dove devono essere accuratamente evitate clausole che possano indurre ad equivoco o confusione con il rapporto di subordinazione.

Indispensabile è quindi una consequenziale attività di monitoraggio volta ad evitare la trasformazione di fatto del rapporto di agenzia in rapporto di lavoro subordinato.

L'onere della prova per ottenere in via giudiziale il riconoscimento della subordinazione compete al lavoratore.

Appendice giurisprudenziale.

La Corte di Cassazione con sentenza 20.5.2000 n.7310 ha ritenuto che qualora un rapporto di lavoro subordinato si pretenda trasformato in rapporto di agenzia, a detta modifica debba accompagnarsi la reale trasformazione del rapporto secondo criteri di reale autonomia. Nell'occasione era stata negata la sussistenza di un contratto di agenzia e dichiarata la sussistenza di un rapporto di lavoro subordinato per un addetto alla commercializzazione di prodotti farmaceutici che si limitava a distribuire la merce ed a raccogliere gli ordini lungo un percorso determinato dal preponente.

4. AGENTE – MEDIATORE E PROCACCIATORE D'AFFARI.

La figura del mediatore si identifica nel contratto tipico di mediazione disciplinato dall'articolo 1754 del codice civile.

Vi si legge che è mediatore colui che mette in relazione due o più parti senza che con queste ultime sussista incarico alcuno e con l'esclusione di qualunque rapporto stabile di collaborazione, dipendenza, rappresentanza nei confronti delle stesse.

La fattispecie è accomunata a quella del contratto di agenzia dal sussistere in entrambe di un'attività di promozione contrattuale.

Essa risulta però spogliata dal requisito dello stabile incarico che contraddistingue il contratto di agenzia e da quella che viene definita come posizione di imparzialità del mediatore e che consiste nell'assenza di incarichi di parte e nell'attività svolta nell'interesse di entrambe le parti.

Può accedere che quest'ultimo requisito dell'imparzialità manchi, in assenza di uno stabile incarico, non avremo però un contratto di agenzia, bensì quello che viene definito come il contratto atipico del procuratore d'affari.

Si tratta in sostanza di una figura intermedia tra l'agente ed il mediatore (in sostanza un agente senza vincolo di stabilità).

Al procuratore d'affari debbono applicarsi le norme del contratto di agenzia in quanto compatibili con l'attività svolta ed in quanto non siano esclusive del rapporto di agenzia.

Sussiste pertanto il diritto alla provvigione, non sussiste il diritto al preavviso ed all'indennità terminativa.

Appendice giurisprudenziale.

La Cassazione con sentenza dd. 16.7.2002 n.10286 individua la differenza tra la mediazione ed il contratto atipico di procuramento d'affari nel profilo di imparzialità del mediatore rispetto al procuratore d'affari legato ad una delle parti da un rapporto seppure non stabile.

5. AGENZIA E SOMMINISTRAZIONE.

Anche in questo caso, ci troviamo di fronte ad un contratto tipico previsto dall'articolo 1559 del codice civile e disciplinato dalla successiva normativa.

L'obbligazione è data dall'impegno di una delle parti a fornire all'altra determinate merci verso il corrispettivo di un prezzo.

Normalmente il somministrato stipula a sua volta dei contratti di vendita delle merci ricevute, per cui apparentemente risulta un'attività rassomigliante a quella dell'agente.

Giuridicamente sussiste una profonda differenza in quanto l'agente o non stipula contratto alcuno o stipula per il preponente. Il somministrato stipula in proprio dopo aver acquistato le merci.

La disciplina del rapporto è specificata dal codice civile che prevede un obbligo di preavviso peraltro non dettagliato nell'entità come per il contratto di agenzia.

Non trovano applicazione altri istituti connessi al rapporto di agenzia.

Va notato che spesso il contratto di somministrazione prevede l'esclusiva per il somministrante, per il somministrato, per entrambe le parti.

La previsione è diversa rispetto al contratto di agenzia dove l'esclusiva non è affidata ad una clausola contrattuale, ma costituisce elemento del negozio giuridico.

6. L'INFORMATORE PROPAGANDISTA.

Detta figura atipica pone ad oggetto della prestazione un'attività di propaganda ed informazione che produce i propri effetti sul mercato e quindi sulla stipula di contratti di vendita.

Comunemente la figura tipica riconducibile a tale rapporto è quella dell'informatore medico – scientifico. Trattasi di figura qualificata operante nel settore del farmaco e delle forniture mediche, disciplinata dal DLGS 541/92.

Di regola il rapporto contrattuale che ne sta alla base non è identificato con il contratto di agenzia in quanto vi manca l'attività di promozione contrattuale in senso proprio, limitandosi l'informatore a facilitare e propagandare l'uso dei prodotti e non proponendo quest'ultimo la stipula di alcun contratto.

Viene inoltre notato che il propagandista non interagisce con i potenziali acquirenti, bensì con soggetti i quali sono potranno consigliare o prescrivere i farmaci ai propri assistiti. Peraltro, qualificata dottrina (Baldi, Il contratto di Agenzia, Giuffrè, Milano 2001, 403) ritiene che il propagandista scientifico sia pur sempre un agente, seppure con connotati peculiari. L'autore perviene a tali conclusioni sulla base di un'attenta lettura del DLGS 30.12.1992 n.541 con il quale l'Italia ha dato attuazione alla direttiva CE 92/28 la quale definisce la pubblicità dei medicinali e l'attività di detti professionisti come "*attività di ricerca della clientela e promozione del consumo*"; creando così un notevole punto di riferimento con la disciplina del rapporto di agenzia.

Generalmente posizioni come quelle del propagandista scientifico sono ricondotte a rapporti di lavoro subordinato.

Qualora egli operi autonomamente e nei termini di stabilità previsti dalla legge, potrebbe considerarsi in gran parte applicabile la normativa di legge in tema di agenzia.

Appendice giurisprudenziale.

Cassazione 22.6.1990 – Ritiene che l'attività di mera propaganda esuli dal contratto. Cassazione 23.10.2001 n.13027 ritiene che l'attività di promozione della conclusione di contratti per conto del preponente, che

costituisce l'obbligazione tipica dell'agente, non può consistere in un'attività di propaganda, ma deve consistere nell'attività di convincimento del potenziale cliente ad effettuare delle ordinazioni dei prodotti del preponente.

7. IL RACCOMANDATARIO MARITTIMO.

Trattasi di figura che affonda le proprie radici in quella del sensale marittimo operante nell'ambito dei noleggi marittimi.

Sicura ne appare la riconduzione alla categoria giuridica degli agenti pur tenendo conto dei poteri di ampia rappresentanza e di assistenza ad attività amministrative di cui tale figura è connotata per espressa disposizione di legge data dall'articolo 287 del codice della navigazione e dalla successiva legge n.135/77.

La peculiarità e la delicatezza dei compiti richiede un'adeguata capacità professionale che ne impone l'iscrizione ad apposito albo e l'assoggettamento a regole disciplinari molto simili a quelle dei liberi professionisti. Per tale motivo si è ritenuto trattarsi di liberi professionisti.

In realtà risulta pienamente applicabile la normativa del codice civile che concerne gli agenti tra l'altro richiamata da apposito accordo di categoria risalente al 1941.

8. AGENTE – PROMOTORE FINANZIARIO.

Trattasi di persona fisica che in qualità di dipendente – agente – mandatario esercita professionalmente l'offerta finanziaria fuori sede.

La definizione proviene dall'articolo 2 DLGS 58/98 Testo Unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria.

Qualora le parti optino nei termini di legge per il contratto di agenzia, esso sarà pienamente applicabile al rapporto in questione.

9. L'AGENTE DI ASSICURAZIONE.

Trattasi di una figura specifica e tipica di agente, in quanto prevista e disciplinata mediante l'articolo 1753 del codice civile.

Questa disposizione di legge si prefigge di riservare all'autonomia collettiva, pur nell'ambito del generale quadro normativo di principio racchiuso nel codice civile, la concreta disciplina del rapporto di lavoro dell'agente di assicurazione.

La ragione di una simile disposizione si intuisce con la particolarità di tale figura contrattuale e professionale.

La definizione dell'agente di assicurazione nella figura tipica e prevalente dell'agente in gestione libera è data dall'articolo 2 dell'accordo collettivo del 1951 che configura quale agente di assicurazione in gestione libera che riceva il mandato per la gestione e lo sviluppo degli affari di una agenzia di assicurazione.

Termini come gestione, sviluppo, agenzia, non compaiono normalmente nella definizione del normale agente di commercio, dove sembra prevalere l'attività promozionale.

Un'attenta lettura della definizione data, porta a notare come questa figura professionale e contrattuale travalichi le pure attribuzioni connesse all'ordinario rapporto di agenzia, connotandosi in maniera di ulteriore stabilità e relazione con il patrimonio clientela identificato nell'agenzia, nel portafoglio, nella gestione delle polizze.

In tale ottica, si colloca l'articolo 1903 del codice civile che legittima l'agente di assicurazione ad una rilevante attività negoziale connessa ai contratti stipulati ed inerente alla loro modifica e soluzione, oltre che alla possibilità di agire e stare in giudizio per i medesimi contratti.

Probabilmente sulla base di tali considerazioni, la giurisprudenza più autorevole e recente (Cassazione n.9386/2001 e n.10521/2001) appare orientata ad ammettere in forza della specifica previsione di cui all'articolo 2753 del codice civile, un'inversione della gerarchia delle fonti in materia.

In tal modo, l'accordo collettivo di categoria del 1994 è abilitato a derogare anche in punto a quella normativa di origine ed ispirazione comunitaria ritenuta inderogabile, come avviene per l'articolo 1750 e 1751 del codice civile.

La giurisprudenza di merito (soprattutto quella milanese) e taluni autori si pronunciano in maniera difforme.

Non va infatti dimenticato che la normativa comunitaria (direttiva 86/653) appare in punto difficilmente irrilevante.

Si sostiene per contro, che il legislatore comunitario non avrebbe preso in considerazione gli agenti di assicurazione e che per tale motivo esisterebbe uno specifico progetto di disciplina della categoria al vaglio degli organi comunitari.

In realtà la normativa tedesca ha esteso la disciplina comunitaria in tema di preavviso e indennità di cessazione anche agli agenti di assicurazione.

La categoria degli agenti di assicurazione è tutelata dall'iscrizione ad apposito albo cui è preliminare il superamento di complessi esami.

Si affianca in qualche modo all'agente di assicurazione la figura del Broker.

Potrebbe affermarsi che detta figura si pone nei confronti dell'agente di assicurazione, come il mediatore – procuratore si colloca nei confronti dell'agente.

L'attività del broker è disciplinata dall'articolo 1 legge 792/84 che individua in tale figura una sorta di professionista – mediatore in grado di gestire i rischi di un soggetto, mediando con le compagnie assicurative.

L'attività del Broker può concretizzarsi anche alla gestione delle polizze e dei sinistri.

Al broker spetta la provvigione, normalmente da parte delle compagnie di assicurazione.

Il Broker come il mediatore – procuratore non instaura rapporti stabili con i soggetti contrattuali.

10. IL SUB AGENTE.

E' sicuramente una figura che assume tutte le caratteristiche del contratto di agenzia.

L'elemento caratterizzante è dato dalla persona del preponente che nel contratto di sub agenzia, è esso pure un'agente.

Trattasi di figura atipica, in quanto il termine sub agente non compare nelle norme di legge e neppure negli accordi collettivi. Solo il contratto collettivo degli agenti di assicurazione menziona tale figura per escluderne l'applicazione.

Dal punto di vista dogmatico, tale figura contrattuale appartiene alla categoria dei sub contratti o contratti derivati.

Ne deriva che in ogni suo momento, esso risente della sorte del rapporto contrattuale generatore.

E' applicabile la normativa del codice civile che attiene al contratto di agenzie, fatti salvi quegli istituti incompatibili con tale assetto contrattuale. Ad esempio l'ambito di sub agenzia non è delimitato ad una zona, esso si risolve contestualmente al contratto principale, dubbi sorgono in proposito per la spettanza del preavviso che generalmente però viene ammesso. dovuta pare l'indennità di scioglimento.

IL RECESSO

1. Recesso dal contratto e risoluzione. 2. I termini di preavviso. 3. La giusta causa (rapporti con l'articolo 2119). 3. La clausola risolutiva espressa.

1. RECESSO DAL CONTRATTO E RISOLUZIONE.

Il contratto di agenzia, come ogni contratto di durata a tempo indeterminato, può essere risolto in qualunque momento, ove non siano fissati termini diversi.

Ciò significa che le parti sono titolari di un diritto potestativo alla risoluzione del contratto che può essere unilateralmente esercitato previa comunicazione alla parte receduta. Per tale motivo l'atto di recesso è definito atto recettizio.

Analoga situazione si verifica anche per il rapporto di lavoro subordinato, dove il contratto di lavoro subordinato costituisce pure un contratto di durata. In quest'ultimo caso però, il prevalere di norme inderogabili di tutela riserva la determinazione della risoluzione a specifiche e tassative ipotesi legali.

Sulla base di queste considerazioni preliminari, non parrebbe sussistere un rilevante interesse delle parti alla specificazione delle ragioni del recesso, non sussistendo per l'agente receduto alcuna tutela sotto l'aspetto della reintegrazione e del danno.

In realtà, la giustificazione e quindi la limitazione delle cause di recesso, è indirettamente imposta dalla normativa inderogabile introdotta con il DLGS 303/91 che introduce il regime inderogabile del preavviso e dell'indennità di cessazione del rapporto, escludendolo nel caso di recesso giustificato.

Comporta inoltre interesse alla causa del recesso, il regime di sostanziale irrecidibilità che accompagna il rapporto a tempo determinato sino alla scadenza del termine. In questo caso la specifica causale di recesso connessa ad una giusta causa, consente la risoluzione anticipata del rapporto.

2. I TERMINI DI PREAVVISO.

L'articolo 1750 così come novellato dal DLGS 303/91 prevede l'inderogabilità del preavviso e della gran parte dei termini che la norma stessa indica specificamente.

L'istituto del preavviso si identifica sostanzialmente con un termine che per espressa disposizione di legge viene apposto alla risoluzione del rapporto.

Le ipotesi di non operatività del preavviso sono tassative e date dalla rinuncia al preavviso della parte receduta, dalla reciproca rinuncia delle parti, dal ricorrere di una ipotesi di inadempienza contrattuale tale da comportare la risoluzione del contratto, dall'esistenza di un rapporto contrattuale già sottoposto a termine.

Per quanto attiene l'ipotesi di risoluzione per inadempimento, essa invero non è prevista dall'articolo 1750, ma se ne ricava l'applicabilità dall'articolo 1564 del codice civile ritenuto norma, che sebbene afferente al solo contratto di somministrazione, assume portata generale.

Per quanto riguarda il contratto a tempo determinato, va tenuto presente che a fronte della non operatività del preavviso, in quanto un termine già esiste, non ne è possibile la risoluzione anticipata, fatta salva l'ipotesi già menzionata di grave inadempienza. In caso contrario la parte receduta può vantare un diritto al risarcimento esteso tutte le provvigioni prevedibili per il restante periodo.

Non esistono nell'ambito del contratto di agenzia, gli stessi limiti che l'apposizione del termine incontra nell'ambito del lavoro subordinato.

L'articolo 1750 del codice civile si limita a prescrivere che il contratto di agenzia a tempo determinato che continui ad essere eseguito successivamente alla scadenza si trasforma automaticamente in contratto a tempo indeterminato.

Le parti usano cautelarsi contro questa eventualità, mediante l'apposizione della clausola di tacito rinnovo, salvo disdetta, del contratto a termine. Detta clausola è stata ritenuta legittima dalla giurisprudenza.

Ulteriore strumento teso ad escludere la necessità del preavviso, è dato dalla apposizione al contratto di una clausola di prova con l'esplicita previsione che nel corso di quest'ultima le parti restano libere di recedere senza preavviso.

In realtà questa ipotesi è prevista dall'articolo 2096 del codice civile per il solo contratto di lavoro subordinato, dove i vincoli al recesso sono ben maggiori e dove non è possibile il ricorso generalizzato al contratto a tempo determinato idoneo alla medesima funzione.

Ciò nonostante, la Corte di cassazione con sentenza del 22.1.91 ne ha ammesso l'ammissibilità.

Rimane chiaro che in ogni caso, il giudice potrà verificare la finalità elusiva in riferimento alla durata del periodo di prova, alla sua necessità, alla sua eventuale ripetizione.

3. LA GIUSTA CAUSA.

Mediante il DLGS 303/91 viene innovato l'art 1751 c.c.(indennità in caso di cessazione del rapporto). Nel determinare i casi in cui l'indennità può essere esclusa, il legislatore introduce la specifica ipotesi in cui il contratto viene risolto per una inadempienza imputabile all'agente, la quale per la sua gravità non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto.

Questa previsione riecheggia o meglio riproduce quella contenuta nell'art. 2119 del c.c. in tema di lavoro subordinato essa viene in tal modo ad assumere una valenza generale. In tal modo si parla ormai comunemente, ma anche nelle sedi qualificate, di giusta causa di recesso, anche per il rapporto di agenzia.

Viene così esteso tale concetto anche all'art 1750 del c.c. sostituendo in pratica il principio generale di grave inadempimento, già applicato per analogia con il concetto generalizzato di giusta causa del recesso, riconducibile all'art 2119 del c.c.

Questa espansione del concetto di giusta causa al contratto di agenzia, comporta ormai la trasmigrazione, anche in sede giurisprudenziale di principi già acquisiti alla risoluzione del rapporto nell'ambito del lavoro subordinato, quali la necessità della previa contestazione, il principio dell'immediatezza, la graduazione della colpevolezza, il rilievo di situazioni soggettive non strettamente inerenti lo svolgimento del rapporto.

4. LA CLAUSOLA RISOLUTIVA ESPRESSA.

L'identificazione della giusta causa di recesso, appare ormai funzionale alla sussistenza ed alla disciplina di istituti per gran parte inderogabili come il preavviso e l'indennità di cessazione del rapporto.

Un ampliamento eccessivo della portata della giusta causa di recesso potrebbe vanificare l'effettività di dette previsioni e prestarsi a pratiche fraudolente.

Sulla base di queste considerazioni la giusta causa dovrebbe ormai identificarsi con ipotesi rapportabili alla previsione di legge contenuta nell'art 1751 del c.c. e pure nell'art. 2112 del codice medesimo.

In realtà riaffiora anche in questa circostanza la natura ampiamente dispositiva ed ossequiosa alla libera volontà delle parti che contraddistingue il contratto di agenzia.

Si rende così possibile mediante la cosiddetta "clausola risolutiva espressa" l'identificazione a livello di pattuizione individuale di specifiche ipotesi al cui ricorrere si verifica automaticamente la giusta causa di recesso.

Tipica e ricorrente nel contratto di agenzia è la clausola di produzione minima. La clausola risolutiva espressa può però immedesimarsi anche nella violazione di ulteriori obbligazioni ritenute dalle parti importanti.

La giurisprudenza appare sostanzialmente rispettosa di tali clausole. Essa si limita di conseguenza a verificare la responsabilità nell'adempimento e la serietà della clausola che non può pertanto assumere connotati generici o consistere in mera clausola di stile (Cass. sez. lav., 26.7.2002 n. 11055).

IL PATTO DI NON CONCORRENZA

1. Il concetto di concorrenza. 2. Limiti ed effetti della tutela. 3. L'articolo 1751 bis e la LC. 422/2000.

1. IL CONCETTO DI CONCORRENZA.

Nel corso del contratto di agenzia la libertà contrattuale delle parti trova il proprio limite o meglio uno dei propri limiti, nel diritto di esclusiva di cui all'articolo 1746 del codice civile che ben può trovare deroga contrattuale.

L'articolo 1746 del codice civile identifica inoltre uno specifico obbligo di buona fede, e lealtà nella tutela degli interessi del preponente che grava sull'agente.

Risolto il rapporto, detti limiti non sussistono e permane esclusivamente il divieto di atti di concorrenza sleale previsto dall'articolo 2598 del codice civile.

Ulteriori limitazioni possono essere introdotte solo per il tramite dell'apposito patto di non concorrenza previsto dall'articolo 1751 bis del codice civile.

2. LIMITI ED EFFETTI DELLA TUTELA.

La limitazione all'attività professionale dell'agente proiettata al di fuori del rapporto contrattuale e professionale che lo lega al preponente, incide in maniera rilevante su diritti tutelati in sede comunitaria come la libertà di concorrenza e di circolazione dei lavoratori, nonché su diritti a rilevanza costituzionale come la libertà d'impresa ed il diritto al lavoro.

Per tale motivo, l'articolo 1751 bis pone dei precisi limiti di forma, di estensione e di contenuto ad un simile obbligo che assume così veste eccezionale.

Il limite di forma richiede la stipula mediante atto scritto come requisito valido di sostanza. Si ritiene che l'omissione di taluni aspetti del patto nel documento scritto non ne comporti la nullità, qualora i dati stessi siano comunque desumibili.

Per il resto, il patto deve restringersi all'ambito contrattuale oggetto del contratto cessato. La norma di legge pone un riferimento al genere di beni e servizi che ha interessato il contratto, consentendo in questa maniera un ampliamento del patto anche a merci affini dello stesso genere di quelle commerciate.

Sul punto la normativa CE articolo 20 direttiva 86/653 si riferisce esclusivamente ai beni oggetto del contratto. Si ritengono valide obbligazioni di informazione a carico dell'agente nel corso della vigenza del patto, che, ricordiamo, non può superare i due anni.

Si ritiene possibile la stipula del patto in qualunque momento anche successivamente alla cessazione del rapporto.

Per quanto attiene le conseguenze del mancato rispetto del patto, qualora sia stata pattuita pure una penale, essa coinciderà con il risarcimento dovuto, altrimenti sarà possibile ottenere per il preponente l'inibitoria ex articolo 700 CPA oltre al risarcimento del danno.

3. ARTICOLO 1751 BIS E LC 422/2000.

In attuazione dell'articolo 20 della direttiva CE 86/653 è introdotta la previsione di specifico compenso - indennità a fronte dell'accettazione del patto di non concorrenza.

La legge stabilisce tutta una serie di parametri per la determinazione dei compensi legati a concreti aspetti del rapporto intercorso. Tra questi rileva l'esistenza o meno del vincolo di esclusiva, previsione finalizzata alla tutela dell'agente monomandatario.

Avv. Fabio Petracci