

Contratto

Rapporto di agenzia: elementi naturali e accessori

Gianluca Ciampolini e Mirella Morandi - Avvocati

Dopo avere trattato nel primo approfondimento di questo Percorso dei principi generali in materia di rapporto di agenzia, qui di seguito si offrirà una panoramica degli elementi più importanti che caratterizzano il contratto che viene negoziato tra le due parti "indispensabili", ossia l'agente - da un lato - e il preponente - dall'altro lato.

Più precisamente, in questa sede si illustreranno:

- dapprima le norme di legge che regolano gli obblighi dell'agente nei confronti del preponente (art. 1746 cod. civ. ed art. 1747 cod. civ.) e quelle che regolano gli obblighi del preponente nei confronti dell'agente (art. 1749 cod. civ.);
- successivamente, alcuni degli elementi più importanti del rapporto negoziale tra le parti, con specifico riguardo alla zona, al diritto di esclusiva e all'oggetto della prestazione (1).

Obblighi fondamentali delle parti

Circa gli obblighi incombenti sulle parti del rapporto di agenzia, è da segnalare *in primis* che, a mente dell'art. 1746, comma 1, cod. civ. (2), è compito dell'agente:

- tutelare gli interessi del preponente operando con lealtà e buona fede;
- adempiere all'incarico in

conformità alle istruzioni ricevute, senza che tale circostanza possa mettere in dubbio il carattere autonomo del rapporto di agenzia (come già ampiamente esposto nel primo Percorso e come espressamente riconosciuto anche dalla dottrina e dalla giurisprudenza);

- fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni di mercato della zona, quindi quelle inerenti la clientela e le potenzialità di sviluppo e/o di contrazione del mercato nella zona assegnata, nonché le altre informazioni utili in relazione alla conclusione dell'affare per il preponente; fattore, quest'ultimo, di grande rilevanza, nella pratica soprattutto se collegato con l'esperienza maturata dall'agente nello specifico settore di attività; secondo la dottrina «la norma si riferisce solo agli affari di dubbia convenienza ovvero a quelle ipotesi in cui l'agente sia in possesso di informazioni che, se verificate, potrebbero far dubitare della convenienza dell'affare. In questo caso l'agente è tenuto a promuovere ugualmente l'affare ma a trasmettere prontamente le informazioni di cui è in possesso al preponente, così da consentirgli di valutare la effettiva convenienza dell'affare prima della sua accettazione» (3).

Quanto all'ulteriore obbligo, definito dello «*star del credere*», già contemplato a carico

dell'agente dall'art. 1746 cod. civ. e regolato anche (ove applicabili) dagli Accordi economici collettivi di settore, esso è stato significativamente ridimensionato dal legislatore nel 1999 (legge 21 dicembre 1999, n. 526).

L'art. 1746, comma 3, cod.

Note:

(1) Altri elementi, quali - ad esempio - il patto di prova ovvero il patto di non concorrenza (disciplinato dall'art. 1751-bis cod. civ.) costituiscono pattuizioni accessorie come tali non essenziali ai fini della valida costituzione di un rapporto di agenzia, sicché non verranno esaminati in questa sede.

(2) Art. 1746 - Obblighi dell'agente - [1] Nell'esecuzione dell'incarico l'agente deve tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede. In particolare, deve adempiere l'incarico affidatogli in conformità delle istruzioni ricevute e fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni del mercato nella zona assegnata, e ogni altra informazione utile per valutare la convenienza dei singoli affari (1759 c. 1). È nullo ogni patto contrario. [2] Egli deve altresì osservare gli obblighi che incombono al commissionario [1731 ss.] ad eccezione di quelli di cui all'articolo 1736, in quanto non siano esclusi dalla natura del contratto di agenzia. [3] È vietato il patto che ponga a carico dell'agente una responsabilità, anche solo parziale, per l'inadempimento del terzo. È però consentito eccezionalmente alle parti di concordare di volta in volta la concessione di una apposita garanzia da parte dell'agente, purché ciò avvenga con riferimento a singoli affari, di particolare natura ed importo, individualmente determinati; l'obbligo di garanzia assunto dall'agente non sia di ammontare più elevato della provvigione che per quell'affare l'agente medesimo avrebbe diritto a percepire; sia previsto per l'agente un apposito corrispettivo.

(3) Cfr. F. Toffoletto, *Il contratto di agenzia. Commentario*, Giuffrè Editore, 1996, 38, mentre con riferimento all'eventualità che l'omissione di informazioni doverose possa determinare anche la possibilità della risoluzione del rapporto per colpa dell'agente cfr. anche L. Perina, G.M. Belligoli, *Manuale del Rapporto di agenzia*, Milano 2006.

Percorsi

civ. - che prima regolava lo «*star del credere*» - stabilisce ora, infatti, che:

«È vietato il patto che ponga a carico dell'agente una responsabilità, anche solo parziale, per l'inadempimento del terzo. È però consentito eccezionalmente alle parti di concordare di volta in volta la concessione di una apposita garanzia da parte dell'agente, purché ciò avvenga con riferimento a singoli affari, di particolare natura ed importo, individualmente determinati; l'obbligo di garanzia assunto dall'agente non sia di ammontare più elevato della provvigione che per quell'affare l'agente medesimo avrebbe diritto a percepire; sia previsto per l'agente un apposito corrispettivo».

La norma novellata vieta ormai i patti aventi portata generale e prevede la possibilità che venga concordata tra le parti solo l'assunzione in capo all'agente, dietro corrispettivo, di una specifica garanzia - mai di importo superiore alla misura della provvigione spettante - e solo per «*singoli affari*», circoscritti quanto a contenuti e importo nonché «*individualmente determinati*». La norma trova applicazione solo ai patti stipulati successivamente alla data di entrata in vigore della novella o, al massimo, alle obbligazioni nate successivamente alla medesima data (4).

L'art. 1747 cod. civ. (5) pone, poi, in capo all'agente un obbligo di informazione nei casi di impossibilità nell'esecuzione della prestazione, il quale trova fondamento nel generale principio di correttezza e buona fede e nelle disposizioni del codice civile in materia di impossibilità sopravvenuta della prestazione, temporanea o definitiva (artt. 1256 e segg. cod. civ.): Mentre, in base alle disposi-

zioni dell'art. 1749 cod. civ. (6), i seguenti obblighi incombono sul preponente:

- agire con «*lealtà e buona fede*» nei confronti dell'agente; il mancato rispetto di questo obbligo potrebbe configurare, secondo la giurisprudenza, il riconoscimento nei confronti dell'agente del potere di scioglimento del rapporto per giusta causa,
- in applicazione analogica delle disposizioni di cui all'art. 2119 c.c. (7) (che regola il recesso per giusta causa dal rapporto di lavoro subordinato);
- mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati, quali, a titolo esemplificativo, cataloghi, listini, schede tecniche etc.; va al proposito ricordato che l'eventuale consegna di campioni all'agente, con possibile addebito del valore in caso di mancata o parziale riconsegna, così come l'autorizzazione a lasciare tali beni alla clientela, deve essere adeguatamente regolata tra le parti (8); i termini di tale clausola o vengono espressamente predisposti tra le parti, inserendola all'interno del contratto, oppure le parti possono avvalersi del rinvio alle disposizioni degli Aec dei settori di riferimento (9);
- fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto: in particolare, ordina espressamente la norma che il preponente è tenuto ad «avvertire l'agente, entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi»; secondo autorevole dottrina, si tratta di una enunciazione avente carattere generale e connessa solo a ipotesi di contrazione dell'attività, co-

me letteralmente previsto, di notevole entità: si afferma infatti che «l'obbligo in parola troverà applicazione unicamente nell'ipotesi in cui il preponente sia in possesso di informazioni che permettano di prevedere una notevole flessione delle operazioni commerciali e di cui l'agente non potrebbe avere conoscenza se non suo tramite (tipico è il caso del mutamento della politica commerciale del preponente, informazione che l'agente non potrebbe in altro modo avere se non attraverso la diretta comunicazione da parte del preponente stesso)» (10).

Note:

(4) Cfr. Cass. civ. 6 giugno 2008, n. 15062.

(5) Art. 1747 - Impedimento dell'agente - [1] L'agente che non è in grado di eseguire l'incarico affidatogli deve dare immediato avviso al preponente. In mancanza è obbligato al risarcimento del danno.

(6) Art. 1749 - Obblighi del preponente - [1] Il preponente, nei rapporti con l'agente, deve agire con lealtà e buona fede. Egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto: in particolare avvertire l'agente, entro un termine ragionevole, non appena preveda che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi. Il preponente deve inoltre informare l'agente, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli. [2] Il preponente consegna 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. L'estratto conto indica gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni. Entro il medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente. [3] L'agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili. [4] È nullo ogni patto contrario alle disposizioni del presente articolo.

(7) Cfr. Cass. civ. 12 ottobre 2007, n. 21445.

(8) Cfr. sul punto Cass. civ. 30 agosto 2000, n. 11402.

(9) Cfr. AEC settore Industria, art. 3 e AEC settore Commercio, art. 3.

(10) Cfr. F. Toffoletto, *Il contratto di agenzia*, cit. e L. Perina, G. M. Belligoli, *Manuale del rapporto di agenzia*, cit.

• informare l'agente, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procuratogli; la finalità di tale obbligo è quella di mettere in condizione l'agente di notificare tempestivamente il cliente (o il potenziale cliente) in caso di mancata accettazione dell'affare e anche di valutare economicamente l'affare in termini di possibili (o mancate) entrate provvigionali;

• corollario dell'obbligo testé descritto sono i doveri di rendicontazione previsti dalla norma a carico del preponente, consistenti nella consegna all'agente di un estratto conto delle provvigioni dovute al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono maturate; l'estratto conto indica gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni; entro il medesimo termine, le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente; nella prassi, anche sulla scorta delle previsioni degli Aec (tra cui specificatamente art. 5 dell'Aec del settore Industria), può essere regolata tra le parti l'accettazione tacita dell'estratto conto, da parte dell'agente, se lo stesso non viene contestato entro un determinato termine.

L'ulteriore previsione della norma che pone in capo all'agente il diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili, trova di solito applicazione pratica in caso di diffida per il mancato pagamento delle provvigioni e, quindi in caso di successivo contenzioso mediante applicazione delle disposizioni di cui all'art. 210 cod. proc.

civ. riguardante l'ordine di esibizione disposto dal giudice in sede istruttoria su istanza della parte.

Elementi naturali del contratto di agenzia

La zona (art. 1742 c.c.)

Uno degli elementi principali del contratto di agenzia (11), necessario per delimitare l'ambito dell'attività dell'agente, è la zona. Essa consente di circoscrivere l'attività dell'agente nello spazio. Al riguardo, chiarissimo è il tenore dell'art. 1742 cod. civ., che individua espressamente l'agente come colui che promuove la conclusione di contratti «*in una zona determinata*».

Come affermato da autorevole dottrina, il riferimento ad una zona «determinata» non sta tuttavia a significare che la stessa debba essere in qualche modo «limitata», potendo infatti l'attività agenziale essere svolta sull'intero territorio nazionale ovvero addirittura in tutto il mondo (12).

La determinazione della zona può essere operata in sede contrattuale nei modi più svariati, sicché non deve necessariamente coincidere con criteri strettamente geografici.

Invero, l'art. 7, comma 2, della Direttiva n. 86/653/Ce (13) prevede - in via alternativa - che l'agente possa essere incaricato «*di una determinata zona o di un determinato gruppo di prodotti*».

Il preponente, quindi, potrà elaborare criteri di individuazione della zona con riferimento non solo a un'area geografica (città, regione, provincia, comune), ma anche a un certo gruppo di soggetti (es. indicazione nominativa di clienti) o a una cate-

goria particolare di potenziali clienti (es. grande distribuzione, commercio al dettaglio, consumatori ...) (14), così come nulla vieta alle parti di optare per una zona a natura mista, ottenuta quindi con la combinazione dei criteri sopraccitati.

È da sottolineare che l'individuazione della zona può anche essere implicita: pertanto, l'eventuale mancata formale indicazione della zona nell'ambito del contratto comporta che la stessa possa evincersi anche «*indirettamente dalla localizzazione dell'esercizio dove l'agente svolge la sua attività*» (15), ovvero da un'indagine sulla presumibile volontà delle parti.

Dal lato pratico, a parere di

Note:

(11) Cfr. A. Torrente, P. Schlesinger, *Manuale di diritto privato*, Giuffrè 2009, 208, in relazione agli elementi naturali: «... si tratta di effetti naturali del negozio, ossia di effetti che la legge considera connaturati al negozio posto in essere dalle parti: essi si producono senza bisogno di previsione delle parti, in forza della disciplina legislativa che è stabilita per il tipo di negozio prescelto, salva contraria volontà manifestata dalle parti»; gli elementi accessori (o elementi accidentali) sono invece quelli che «le parti sono libere di apporre o meno».

(12) Cfr. F. Toffoletto, *Il contratto di agenzia*, cit.

(13) Art. 7, Direttiva 18 dicembre 1986, n.653 - [1] Per un'operazione commerciale conclusa durante il contratto di agenzia, l'agente commerciale ha diritto alla provvigione: a) quando l'operazione è stata conclusa grazie al suo intervento, o b) quando l'operazione è stata conclusa con un terzo che egli aveva precedentemente acquisito come cliente per operazioni dello stesso tipo. [2] Per un'operazione conclusa durante il contratto di agenzia l'agente commerciale ha parimenti diritto alla provvigione: - quando è incaricato di una determinata zona o di un determinato gruppo di persone; - quando gode di un diritto d'esclusiva per una determinata zona o un determinato gruppo di persone, e l'operazione è stata conclusa con un cliente appartenente a tale zona o a tale gruppo. Gli Stati membri devono inserire nella loro legislazione una delle possibilità cui ai due precedenti trattini.

(14) Cass. 11 aprile 1990 n. 3056, in *Mass. giur. it.*, 1990, 448.

(15) Cass. 12 marzo 1998 n. 2722, in *Giust. civ. mass.*, 1998, 573; nello stesso senso anche Cass. 4 maggio 1981, in *Giust. civ. mass.*, 1981, fasc. 5.

chi scrive, risulta essenziale una precisa e puntuale individuazione tra le parti della zona, onde evitare equivoci, quali, in ipotesi, la formulazione di richieste da parte dell'agente aventi ad oggetto il pagamento di provvigioni per affari conclusi dal preponente direttamente ovvero da altri agenti nella zona assegnata.

A titolo esemplificativo, si veda la **clausola relativa alla zona** sotto riportata.

Esclusiva (art. 1743 c.c.)

L'obbligo di esclusiva a carico dell'agente - che è tutt'altro che diverso dall'obbligo di monomandato (in merito, vedi *infra*) - è regolato dal codice civile.

Ai sensi dell'art. 1743 cod. civ., «il preponente non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, né l'agente può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro».

Si noti che l'obbligo di esclusiva *de quo* per l'agente non è «assoluto»: difatti, non impedisce all'agente di svolgere attività di promozione della conclusione di affari per preponenti che non siano in concorrenza tra loro. In altri termini, esemplificando, l'agente di un'azienda di orologi

ben può svolgere contemporaneamente nella stessa zona in cui promuove la vendita di orologi la promozione di differenti prodotti, per esempio di cosmetici.

Gli Accordi economici collettivi del settore Industria (art. 2 dell'Aec del settore Industria del 20 marzo 2002, come integrato dall'Accordo 20 dicembre 2007, chiarimento a verbale, nonché art. 2 Aec del settore Industria del 30 luglio 2014, chiarimento a verbale) e del settore Commercio (art. 3 dell'Aec del settore Commercio del 16 febbraio 2009, come integrato dall'Accordo 10 marzo 2010, chiarimento a verbale; sull'ambito di applicazione soggettivo degli Aec, si richiama quanto esposto nella «Premessa» del primo Percorso) precisano che la impossibilità di concorrenza - e quindi di violazione del diritto di esclusiva - è da escludersi quando l'incarico conferito all'agente abbia ad oggetto «generi di prodotto che per foggia, destinazione e valore d'uso siano diversi e infungibili tra loro».

La nozione di «agente in esclusiva» non deve essere confusa con quella di «agente monomandatario»: trattasi infatti di due espressioni aventi significati completamente differenti.

L'agente monomandatario è colui che si impegna formalmente - e assume quindi spe-

cifica obbligazione - a prestare la propria attività per un solo committente, e che non può accettare ulteriori incarichi neppure per conto di preponenti non in concorrenza (16).

Se quindi l'«agente in esclusiva» può assumere altri incarichi per altre aziende preponenti, che possono avere ad oggetto la promozione degli stessi prodotti, ma in una zona differente, o di prodotti differenti nella stessa zona, ciò è certamente precluso all'«agente monomandatario», che si obbliga contrattualmente a impiegare «tutte le proprie energie per la promozione dei prodotti del preponente» (17), indipendentemente dal tipo di prodotti assegnatigli e dalla zona di riferimento (18).

La norma codicistica prevede un vincolo bilaterale e reciproco, valevole quindi tanto per l'agente quanto per il preponente.

Dottrina e giurisprudenza sono unanimi nel ritenere che il diritto di esclusiva costituisca un elemento naturale e non essenziale del contratto di agenzia, e che, come tale, esso possa essere oggetto di deroga per volontà delle parti (19).

In effetti, la possibilità di operare deroghe è espressamente riconosciuta dagli

Note:

(16) Tribunale di Roma, 12 maggio 2001.

(17) Cfr. A. Venezia - M. Ferraris, *Agenti e rappresentanti*, Guida pratica, Gruppo 24 Ore, 2010, 42.

(18) A titolo esemplificativo, una clausola di monomandato potrebbe così recitare: «L'Agente, in qualità di agente monomandatario, si impegna a non assumere incarichi a favore di imprese e soggetti diversi dal Preponente, anche non in concorrenza e anche per zone diverse da quella oggetto del presente contratto, salvo approvazione scritta del Preponente».

(19) Cass. civ. 5 agosto 2011, n. 17063; nello stesso senso anche Cass. civ. 9 ottobre 2007, n. 21073; Cass. civ. 30 luglio 2004, n. 14667; Cass. civ. 19 marzo 1994, n. 2634; Tribunale di Monza, 9 novembre 2006.

Clausola relativa alla zona

«L'Agente dovrà svolgere la sua attività nella zona ... come risultante da allegato [nel quale si potrà ad esempio indicare una precisa area geografica e si potranno indicare nominativamente i clienti o alcuni dei clienti] e in particolare presso i relativi punti vendita commerciali, situati nella stessa zona.

Il Preponente si riserva la insindacabile facoltà di effettuare variazioni alla zona, in qualsiasi momento, con comunicazione all'Agente a mezzo di lettera raccomandata con ricevuta di ritorno o mezzi equipollenti, purché dalla data e contenuto certi e nel rispetto delle modalità e delle tempistiche previste dal vigente Accordo economico collettivo, applicabile al presente rapporto».

Aec del settore Industria (art. 2) e del settore Commercio (art. 3), che contemplano l'eventuale sussistenza di «*diverse intese tra le parti*».

Le deroghe in questione possono essere operate dai contraenti sia mediante una clausola espressa, sia mediante una manifestazione di volontà tacita, desumibile dal comportamento delle parti al momento della stipulazione del contratto, ovvero al momento della sua esecuzione (20).

Le possibili clausole derogatorie del diritto di esclusiva possono avere diversi contenuti.

In particolare, può trattarsi di deroghe bilaterali, ove sia riconosciuto al preponente di valersi di altri agenti nella stessa zona e sia correlativamente concessa all'agente la libertà di agire in concorrenza con la casa mandante.

Le parti possono anche decidere di inserire deroghe unilaterali, in cui sia escluso solo uno dei divieti di cui all'art. 1742 cod. civ. In linea generale, è più frequente che si preveda nel contratto una deroga al primo dei due divieti codicisticamente previsti, con conseguente maggior «libertà di azione» per il preponente. I contraenti potranno non solo escludere del tutto il diritto di esclusiva, ma anche limitarsi a modularlo, allargandone o delimitandone il contenuto: per esempio, potranno inserire nella clausola di esclusiva alcuni clienti pur non compresi nella zona di competenza dell'agente, o ancora potranno concordare la limitazione dell'esclusiva a una certa tipologia di clientela (es. grossisti, grande distribuzione organizzata etc.).

In via esemplificativa, si veda la **clausola di esclusiva bilaterale** sotto riportata.

Riportate a piè pagina anche la **clausola di deroga unilaterale** al diritto di esclusiva e la **clausola di deroga bilaterale** al diritto di esclusiva. È da sottolineare che un'eventuale violazione dell'esclusiva, indipendentemente dalla parte cui è imputabile, ha effetti solo e soltanto all'interno del rapporto contrattuale di agenzia.

Ciò significa che se il preponente, in violazione dell'esclusiva, stipula contratti nella zona riservata all'agente, pone in essere un inadempimento nei confronti dell'agente medesimo, ma i contratti stipulati con i terzi restano pur sempre validi ed efficaci.

La violazione dell'obbligo di esclusiva che incombe sul preponente comporta le conseguenze indicate all'art. 1748, comma 2, cod. civ., che prevede che: «la provvigione è dovuta anche per gli affari conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o alla categoria o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito».

Ne deriva che qualora il preponente violi il patto di esclusiva, spetterà all'agente a titolo di penale *ex lege* un importo pari alle provvigioni non percepite.

Recentemente, la Suprema Corte ha avuto modo di precisare che dette somme non determinano tuttavia il ricalcolo delle indennità di fine rapporto eventualmente dovute all'agente, atteso che tali indennità si basano sugli

Clausola di esclusiva bilaterale

«Il Preponente, nel vigore del presente accordo, non potrà avvalersi, con riferimento alla zona assegnata all'agente (v. allegato ...), di altri rapporti di agenzia per il medesimo ramo di affari e per i medesimi prodotti, né potrà svolgere, con riferimento alla medesima zona e al medesimo ramo di affari e di prodotti, in proprio ovvero tramite propri collaboratori diretti, anche con rapporto di lavoro subordinato, l'attività oggetto del presente contratto di agenzia.

L'Agente non potrà assumere altri incarichi di trattare affari nella stessa zona e per lo stesso ramo di affari di cui al presente accordo a beneficio di imprese che siano in concorrenza per ramo di attività e di prodotti con l'azienda mandante».

Clausola di deroga unilaterale

«In deroga all'art. 1743 cod. civ., il Preponente, nel vigore del presente contratto, si riserva di avvalersi di altri agenti nella zona assegnata all'Agente, nonché di trattare direttamente, anche a mezzo di propri collaboratori, affari in detta zona, anche se non sottoposti dall'Agente medesimo».

Clausola di deroga bilaterale

«Con la presente clausola, le Parti intendono derogare al diritto di esclusiva di cui all'art. 1743 cod. civ. Per tale ragione l'Agente non avrà diritto alla provvigione per gli affari conclusi nella zona direttamente dal Preponente anche a mezzo di propri dipendenti e/o collaboratori. L'Agente potrà accettare nella stessa zona altri incarichi di altre imprese che per ramo di attività e di prodotti siano in concorrenza con l'azienda mandante e il Preponente potrà nella medesima zona servirsi di più agenti. La presente deroga comporta l'esclusione della provvigione per l'Agente per le vendite concluse direttamente dal Preponente».

Nota:

(20) Da ultimo Cass. civ. 23 aprile 2014, n. 9226.

affari effettivamente promossi dal medesimo (21).

Le conseguenze della violazione dell'esclusiva da parte dell'agente non sono espressamente contemplate dal codice civile, e trovano quindi applicazione i principi generali in materia di inadempimento.

In caso di inadempimento dell'agente, sorgerà pertanto il diritto del preponente a ottenere il risarcimento del danno patito: nei casi di maggiore gravità, il preponente potrebbe decidere di recedere dal rapporto di agenzia per giusta causa, senza obblighi di preavviso o di pagamento dell'indennità di cessazione del rapporto *ex art. 1751 cod. civ.* (o delle indennità previste dagli accordi economici collettivi). In caso di inadempimento del preponente l'agente avrà il diritto di ottenere il risarcimento del danno: del pari, l'agente potrà recedere dal rapporto di agenzia per giusta causa, senza obblighi di preavviso, e richiedendo al preponente medesimo il pagamento delle indennità di cessazione del rapporto ai sensi dell'art. 1751 cod. civ., in presenza dei requisiti di legge, ovvero delle indennità di cui agli Aec, laddove applicabili.

I prodotti

I prodotti, come la zona, sono elementi fondamentali del rapporto di agenzia, volti a delimitare l'ambito dell'attività di promozione svolta dall'agente.

Laddove non siano stati specificamente identificati nel contratto, si intenderanno affidati all'agente, indistintamente, tutti i prodotti commercializzati dal preponente, e quindi l'incarico agenziale avrà ad oggetto l'intero ambito merceologico nel quale

opera il preponente medesimo.

L'indicazione precisa e puntuale dei prodotti, tuttavia, è sempre consigliabile: invero, se gli stessi sono solo genericamente indicati, un'eventuale ampliamento della gamma dei prodotti della casa mandante comporterà che i nuovi prodotti dovranno intendersi automaticamente inclusi nel contratto di agenzia. Nel caso di rapporto di agenzia in esclusiva, potrebbe non essere agevole ottenere il consenso dell'agente alla stipula di specifici accordi in deroga, ove sia interesse del preponente quello di avvalersi di altri agenti, o comunque di trattare direttamente i nuovi prodotti citati. Nella prassi, è frequente che il preponente decida di suddividere i propri prodotti in ragione delle loro caratteristiche morfologiche, strutturali o funzionali; allo stesso modo, risulta efficace la divisione degli stessi per linee o marchi differenti. Così operando, è possibile che nella medesima area geografica siano costituite più zone, affidate in esclusiva ad agenti diversi.

Modifiche unilaterali

Zona, prodotti, clientela, misura delle provvigioni

Principio fondamentale regolante il rapporto di agenzia è quello secondo il quale qualsiasi modifica delle pattuizioni contrattuali necessita del consenso di entrambe le parti.

Nondimeno, le parti possono predeterminare contrattualmente meccanismi di modifica a iniziativa di una sola di esse, purché entro determinati limiti.

Dall'anno 2002, gli Accordi Economici Collettivi del settore Industria e del settore

Commercio hanno espressamente introdotto la possibilità per il preponente di modificare unilateralmente il contenuto economico del contratto, con riferimento non solo alla zona, ma anche ai prodotti, alla clientela e alla misura delle provvigioni.

In particolare, gli Accordi economici collettivi individuano tre tipologie di variazioni unilaterali, a seconda dell'entità dell'incidenza sulle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno civile precedente la variazione. Le variazioni possono essere:

- di **lieve entità** (0-5%), da effettuare senza preavviso;
- di **media entità** (5-20%), da effettuare per iscritto con preavviso di due mesi per gli agenti plurimandatari e di quattro mesi per gli agenti monomandatari,
- di **sensibile entità** (oltre il 20%), da effettuare per iscritto con preavviso non inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.

L'Aec del settore Industria del 20 marzo 2002 come integrato dall'Accordo 20 dicembre 2007, così prevede all'art. 2 (22): v. testo riportato a pagina successiva.

Note:

(21) Cass. Civ. 10 gennaio 2013 n. 533.

(22) L'art. 2 del nuovo AEC del settore Industria del 30 luglio 2014, modificando parzialmente la disposizione precedente, prevede: «Le variazioni di zona (territorio, clientela, prodotti) e della misura delle provvigioni possono essere:

- di lieve entità, intendendo per lieve entità le riduzioni, che incidano fino al cinque per cento del valore delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nell'anno civile (1° gennaio - 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;
- di media entità, intendendo per media entità le riduzioni, che incidano oltre il cinque per cento e fino al quindici per cento delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nell'anno civile (1° gennaio - 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;
- di rilevante entità, intendendo per rilevante en-

(segue)

Aec settore Industria - Art. 2

«Le variazioni di zona (territorio, clientela, prodotti) e della misura delle provvigioni, esclusi i casi di lieve entità (intendendosi per lieve entità le riduzioni, che incidano fino al cinque per cento del valore delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nell'anno civile precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o al rappresentante da darsi almeno due mesi prima (ovvero quattro mesi prima per gli agenti e rappresentanti impegnati ad esercitare la propria attività esclusivamente per una sola ditta), salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza.

Qualora queste variazioni siano di entità tale da modificare sensibilmente il contenuto economico del rapporto (intendendosi per variazione sensibile le riduzioni superiori al venti per cento del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno civile precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), il preavviso scritto non potrà essere inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.

Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro trenta giorni, di non accettare le variazioni che modifichino sensibilmente il contenuto economico del rapporto, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante. L'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di dodici mesi sarà da considerarsi come unica variazione, per l'applicazione del presente art. 2, sia ai fini della richiesta del preavviso di due o quattro mesi, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della Casa mandante»

Pressoché identica è la disciplina prevista dall'art. 3 dell'Aec del settore Commercio del 16 febbraio 2009 come integrato dall'Accordo 10 marzo 2010 (23).

Note:

(continua nota 22)

tà le riduzioni superiori al quindici per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno civile (1° gennaio - 31 dicembre) precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero.

Le variazioni di lieve entità possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o al rappresentante da darsi senza preavviso. Dette variazioni saranno efficaci sin dal momento della ricezione della comunicazione scritta della ditta mandante da parte dell'agente o del rappresentante.

Le variazioni di media e rilevante entità possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o al rappresentante da darsi, nel caso delle variazioni di media entità, almeno due mesi prima (ovvero quattro mesi prima per gli agenti e rappresentanti impegnati ad esercitare la propria attività esclusivamente per una sola ditta), salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza. Nel caso di variazioni di rilevante entità il preavviso scritto non potrà essere inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto, salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza.

Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro il termine perentorio di trenta giorni dal ricevimento della comunicazione, di non accettare le variazioni di media o rilevante entità, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante.

L'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di diciotto mesi antecedenti l'ultima variazione, sarà da considerarsi come unica variazione, per l'applicazione del presente art. 2, sia ai fini della richiesta del preavviso, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante. Per gli agenti e rappresentanti che operano in forma di monomandatari sarà da considerarsi come unica variazione l'insieme delle variazioni di lieve entità apportate in un periodo di 24 mesi antecedenti l'ultima variazione».

(23) L'art. 3 dell'Aec del settore Commercio prevede: «Le parti concordano sull'opportunità di pattuire strumenti di flessibilità durante lo svolgimento del rapporto di agenzia con particolare riferimento alle variazioni del contenuto economico del contratto, derivanti da variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni.

Le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clientela e/o della misura delle provvigioni si considerano:

- di lieve entità quando comportano modifiche comprese tra 0 (zero) e 5 (cinque) per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare precedente la variazione, ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;
- di media entità quando comportano modifiche comprese tra 5 (cinque) e 20 (venti) per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare precedente la variazione, ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero;
- di sensibile entità quando comportano modifiche superiori al 20 (venti) per cento delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno solare precedente la variazione, ovvero nei 12 (dodici) mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero.

Le variazioni di lieve entità potranno essere realizzate senza preavviso e saranno efficaci sin dal

momento della ricezione della comunicazione della casa mandante.

Le variazioni di media entità potranno essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante di commercio con un preavviso di almeno 2 (due) mesi per i plurimandatari, ovvero 4 (quattro) mesi per i monomandatari.

Le variazioni di sensibile entità potranno essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante di commercio con un preavviso non inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.

Qualora l'agente o rappresentante comunichi, entro 30 giorni di non accettare le variazioni che modificano sensibilmente il contenuto economico del rapporto, la comunicazione del preponente costituirà preavviso per la cessazione del rapporto di agenzia o rappresentanza, ad iniziativa della casa mandante.

Resta inteso inoltre che l'insieme delle variazioni di lieve entità e media entità apportate in un periodo di 18 mesi antecedenti l'ultima variazione, sarà da considerarsi come una unica variazione, per l'applicazione del presente articolo 2, sia ai fini della richiesta di preavviso di 2 o 4 mesi, sia ai fini della possibilità di intendere il rapporto cessato ad iniziativa della casa mandante. Per gli agenti e rappresentanti che operano in forma di monomandatari sarà da considerarsi come una unica variazione l'insieme delle variazioni di lieve e media entità apportate in un periodo di 24 mesi antecedenti l'ultima variazione.

In luogo del preavviso di cui ai precedenti commi 8 e 9 è dovuta all'agente un'indennità sostitutiva calcolata sulla base della media delle provvigioni incassate dall'agente nell'anno solare precedente (ovvero nei dodici mesi precedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero) sui clienti e/o zona e/o prodotti e/o misura delle provvigioni che sono stati oggetto della riduzione. Tale indennità sostitutiva sarà pari a tanti dodicesimi delle provvigioni incassate dall'agente nell'anno solare precedente (ovvero nei dodici mesi precedenti la variazione qualora l'anno solare precedente non sia stato lavorato per intero) (segue)

Percorsi

Si ritiene pertanto che siffatte clausole siano valide, così come valide saranno le clausole contenute in un contratto individuale dal contenuto conforme.

Invero, essenziale è che, in caso di inserimento nel testo del contratto di meccanismi di modifica unilaterale, l'altra parte sia in grado di valutare preventivamente l'entità delle possibili variazioni, in ossequio ai principi generali

di correttezza e buona fede che regolano i rapporti contrattuali e, in particolare, in base alle previsioni di cui agli artt. 1746 e 1749 cod. civ. quello di agenzia, oltre che in ossequio al principio di determinatezza del contratto (artt. 1346-1349 cod. civ.): infatti, diversamente, sarebbe consentito al preponente di modificare a proprio piacimento i contenuti essenziali del contratto, svuotando

del proprio contenuto economico (24).

Note:

(continua nota 23)

intero) quanti sono i mesi di mancato preavviso. Il proseguimento del rapporto dopo la variazione non incide sul diritto dell'agente di percepire l'eventuale indennità sostitutiva.

(24) Cfr. R. Baldi, A. Venezia, *Il contratto di agenzia. La concessione di vendita. Il franchising*, Giuffrè Editore, 2008, 82.