

Contratti di agenzia e distribuzione

CONTRATTO DI AGENZIA

Le differenze tra contratto di agenzia e procacciamento di affari

giovedì 27 aprile 2023

di Cassano Giuseppe Direttore del Dipartimento di Scienze Giuridiche della European School Of Economics)

Il rapporto di agenzia e il rapporto di procacciamento di affari non si distinguono tra loro solo per il carattere stabile del primo, e facoltativo del secondo, ma anche perché il rapporto di procacciamento d'affari è episodico, ovvero limitato a singoli affari determinati, è occasionale, ovvero di durata limitata nel tempo, e ha ad oggetto la mera segnalazione di clienti, o la sporadica raccolta di ordini e non l'attività promozionale stabile di conclusione di contratti. La sentenza in esame, resa dall'adita Corte d'Appello di Roma, 17 marzo 2023, n. 1119, permette di fare il punto sulla linea di demarcazione tra procacciamento di affari, da un lato, e contratto di agenzia, dall'altro lato.

___ [Corte d'Appello di Roma, sez. III, sentenza 17 marzo 2023, n. 1119](#)

ORIENTAMENTI GIURISPRUDENZIALI:

Conformi: Trib. Roma sez. lav., 1 marzo 2023, n. 2123

Trib. Roma sez. lav., 30 gennaio 2023, n. 7925

Difformi: Non si rinvergono precedenti in termini

L'insegnamento della giurisprudenza è nel senso che gli elementi peculiari del rapporto di agenzia sono rappresentati dall'organizzazione, da parte dell'agente, di una struttura imprenditoriale, anche a livello soltanto embrionale, e dall'assunzione da parte dello stesso (e non già del preponente) del rischio per l'attività promozionale svolta, che si manifesta nell'autonomia dell'agente nella scelta dei tempi e dei modi della stessa, pur nel rispetto - secondo il disposto dall'art. 1746 c.c. - delle istruzioni ricevute dal preponente, ancorché con la predeterminazione solo indicativa degli itinerari, mensili o settimanali, da percorrere ovvero del numero di clienti da visitare, e dell'obbligo di giornaliera informazione preventiva.

Il rapporto di agenzia ha dunque per oggetto lo svolgimento a favore del preponente di un'attività economica esercitata con organizzazione di mezzi e assunzione del rischio da parte dell'agente, che è legato da un semplice rapporto di collaborazione con il preponente, al quale deve fornire le informazioni utili al fine di valutare la convenienza degli affari (Trib. Roma sez. lav., 1 marzo 2023, n. 2123).

Con la precisazione che la configurabilità del contratto di agenzia non trova ostacolo nel fatto che l'atto di conferimento dell'incarico non abbia designato espressamente e formalmente la zona nella quale l'incarico deve essere espletato, ove tale indicazione sia evincibile dal riferimento all'ambito territoriale nel quale le parti incontestabilmente operano (Cass. civ. sez. lav., 4 settembre 2013, n. 20322); né l'assenza di un vincolo di esclusiva impedisce la qualificazione del rapporto in termini di agenzia.

Invero, secondo Cass. civ. sez. lav., 9 ottobre 2007, n. 21073, il diritto di esclusiva, benché costituisca elemento naturale del contratto di agenzia ai sensi dell'art. 1743 c.c., non ne è tuttavia elemento essenziale e può pertanto essere validamente derogato ad opera della volontà delle parti; deroga che può desumersi anche in via indiretta, purché in modo chiaro ed univoco.

E così la predetta deroga ben può essere esplicitata per il tramite di una tacita manifestazione di volontà, che può desumersi dal comportamento tenuto dalle parti al momento della conclusione del contratto ed anche successivamente al momento dell'esecuzione dello stesso (Trib. Roma sez. lav., 30 gennaio 2023, n. 7925).

Altro profilo da considerare è l'indennità di cessazione del rapporto di agenzia (art. 1751 c.c.) che compensa l'agente per l'incremento patrimoniale che la sua attività reca al preponente sviluppando l'avviamento dell'impresa. Tale condizione deve ritenersi sussistente, ed è quindi dovuta l'indennità, allorché i contratti conclusi dall'agente siano contratti di durata, in quanto lo sviluppo dell'avviamento e la protrazione dei vantaggi per il preponente, anche dopo la cessazione del rapporto di agenzia, sono in re ipsa (Trib. Cosenza sez. I, 28 febbraio 2023, n. 360).

Come sottolineato dalla giurisprudenza di legittimità, secondo la disciplina codicistica dell'indennità di cessazione del rapporto di agenzia, fatto costitutivo del diritto è la cessazione del rapporto prevista nel primo comma dell'art. 1751 c.c., unitamente alle condizioni previste nelle successive articolazioni dello stesso, mentre costituiscono fatti impeditivi le circostanze tipizzate al secondo comma di tale norma (App. Cagliari Sassari sez. lav., 22 febbraio 2023, n. 37).

Ai fini poi dell'applicabilità dell'art. 2119 c.c. al rapporto di agenzia, per la valutazione della gravità della condotta che può dare luogo a giusta causa di recesso, si deve considerare che nel contratto di agenzia il rapporto di fiducia assume maggiore intensità, rispetto al rapporto di lavoro subordinato, in corrispondenza della maggiore autonomia di gestione dell'attività svolta dall'agente, per luoghi, tempi, modalità e mezzi, in funzione del conseguimento delle finalità aziendali.

Di conseguenza, per la legittimità del recesso nel rapporto di agenzia, è sufficiente un fatto di minore consistenza, rispetto al tipo di comportamento normalmente richiesto per il licenziamento per giusta causa del lavoratore subordinato (Trib. Napoli sez. II, 8 marzo 2023, n. 1611).

Riguardo al rapporto tra agente e libero procuratore di affari è da precisare che, quest'ultimo, è un collaboratore del preponente che raccoglie proposte di contratto, ovvero ordinazioni presso terzi e le trasmette al preponente. Si tratta quindi di una figura molto simile all'agente senza rappresentanza dal quale tuttavia si distingue per la mancanza della stabilità, ossia dell'obbligo di svolgere stabilmente un'attività di promozione della conclusione di contratti.

La figura del libero procuratore d'affari non è regolata espressamente dal codice. Si tratta quindi di un contratto atipico che non ha una disciplina sua propria e al quale, secondo l'opinione più autorevole, debbono essere applicate le norme del contratto di agenzia in quanto compatibili con le caratteristiche dell'attività svolta dal procuratore.

Il procuratore d'affari ha, pertanto, diritto a un compenso provvigione sui contratti da lui promossi, come stabilito dall'art. 1748 c.c., e le relative controversie sono di competenza del Giudice del Lavoro qualora ricorrano i requisiti di cui all'art. 409, n. 3,

c.p.c.

Questo, come è noto, prevede la competenza per materia del Giudice del Lavoro nelle controversie relative a rapporti di agenzia, di rappresentanza commerciale ed altri rapporti di collaborazione che si concretino in una prestazione di opera continuativa e coordinata, prevalentemente personale, anche se non a carattere subordinato.

La prestazione deve dunque avere tre caratteri necessari: la continuità, ossia non deve avere carattere occasionale, ma deve perdurare nel tempo; la coordinazione, ossia deve essere funzionalmente connessa con le finalità perseguite dalla controparte, con la conseguente ingerenza di quest'ultima nelle attività del prestatore; la personalità, ossia il lavoro personale del presupposto deve prevalere sull'opera svolta dai collaboratori e sulla utilizzazione di una struttura di tipo materiale.

Per quanto riguarda il carattere della continuità, la stessa non va confusa con il concetto di stabilità. La stabilità, difatti, significa che la prestazione si ripete periodicamente nel tempo, non soltanto di fatto, come nella prestazione continua, ma anche in osservanza di un impegno contrattuale (art. 1742, comma 1, c.c.).

La differenza è ben evidente nel caso dell'agente e del procacciatore d'affari. La prestazione del primo è stabile in quanto egli ha l'obbligo di svolgere un'attività di promozione di contratti; la prestazione del secondo, invece, è occasionale nel senso che non corrisponde ad una necessità giuridica, ma dipende esclusivamente dall'iniziativa del procacciatore.

La mancanza di stabilità non significa, tuttavia, che di fatto la prestazione dell'agente non possa essere continua o svolgersi periodicamente nel tempo (v. Trib. Roma sez. II lav., 18 gennaio 2023, n. 397; Cass. civ. sez. lav., ord., 3 novembre 2021, n. 31353; Cass. civ. sez. lav., ord., 29 ottobre 2021, n. 30852).

Infine, si consideri che la qualificazione di un rapporto, come mandato o come agenzia, deve essere operata avendo riguardo, principalmente, al criterio della stabilità ed alla natura dell'incarico, che nel contratto di agenzia, come detto, ha ad oggetto tipicamente la promozione di affari, sicché un'attività promozionale può rientrare nello schema del mandato, e non dell'agenzia, solo se è episodica ed occasionale e, quindi, con le caratteristiche del procacciamento di affari (App. Roma sez. lav., 22 dicembre 2022, n. 4801).

Riferimenti normativi:

Art. 1746 c.c.

Art. 1742, comma 1, c.c.

Art. 1743 c.c.

Art. 1751 c.c.

Art. 2119 c.c.

Copyright © - Riproduzione riservata