

Agenti e esclusiva

Posted by Cristina Rigato on 25 April 2014 at 12:00 AM

Tra gli elementi naturali del contratto di agenzia vi è quello dell'esclusiva reciproca regolato dall'art. 1743 C.C.

L' art. 1742 C.C. prevede che l'attività dell'agente debba svolgersi in una zona determinata.

L' agente, dovendo promuovere gli affari affidatigli entro una zona e traendo dagli affari conclusi il suo compenso, si assicura un diritto di esclusiva per la zona che gli è stata assegnata, che gli garantisce per gli affari conclusi in tale zona.

Tutti i clienti acquisiti in una certa zona sono ritenuti di competenza dell'agente, quindi matura la provvigione anche se gli affari non sono da lui direttamente conclusi.

Nel contratto di agenzia è possibile evidenziare una pattuizione che limiti la clientela riservata all'agente rispetto ad alcuni clienti identificati direttamente contattati dalla casa mandante e coi quali quest'ultima tiene i rapporti commerciali.

I clienti direzionali rappresentano una limitazione al concetto di "zona di attività": tale clausola ha valore giuridico se approvata per iscritto deve indicare espressamente i nomi dei clienti "riservati".

Può essere prevista per gli affari conclusi dalla preponente con i clienti direzionali una provvigione ridotta.

La norma prevede due obblighi negativi: da una parte per il preponente, che non deve ostacolare l'attività dell' Agente affidando incarichi ad altri Agenti, procacciatori o collaboratori che dir si voglia, dall'altra per l'Agente, che non deve operare per aziende concorrenti.

Nel contratto di agenzia può essere prevista una particolare clausola che stabilisca che determinati clienti (definiti "direzionali") debbano essere gestiti direttamente dalla casa mandante, anche se aventi sede nella zona di esclusiva di competenza di uno specifico agente.

L'esclusiva a favore della mandante può spingersi fino al punto di prevedere che l'Agente non assuma incarichi neppure da aziende non concorrenti: com'è noto, si tratta della figura dell' Agente monomandatario.

A favore di questa tipologia di Agente, vincolato e quindi "sacrificato" a svolgere la propria attività di promozione delle vendite solo e soltanto a favore della preponente, la normativa collettiva riconosce più favorevoli termini di preavviso e una più elevata indennità di scioglimento nonché un maggior trattamento pensionistico.

La normativa collettiva disciplina le modalità di variazione della zona, dei prodotti, dei clienti e della misura delle provvigioni ad iniziativa della mandante:

l' argomento merita attenzione per gli intuitivi riflessi di dette variazioni sull'esclusiva inizialmente riconosciuta a favore dell' Agente in una determinata zona.

Le variazioni di lieve entità, fino al 5% del valore delle provvigioni di competenza nell'anno precedente la variazione, possono essere disposte liberamente e senza preavviso.

Le variazioni di media entità, dal 5% al 20% del valore delle provvigioni, vanno comunicate con preavviso di due mesi per l'agente plurimandatario e di quattro per quello monomandatario; non è prevista accettazione da parte dell' Agente, egli potrebbe rifiutare la modifica senza che se ne possano trarre le conseguenze previste per le variazioni di sensibile entità.

Le variazioni di sensibile entità, oltre il 20% del valore provvisoriale, devono essere comunicate rispettando il termine di preavviso previsto per la risoluzione del rapporto e vanno accettate dall'Agente. Qualora respinte entro 30 giorni dalla loro comunicazione, ciò costituirà preavviso per la risoluzione del rapporto ed iniziativa della mandante.

Cristina Rigato