

Rödl & Partner



UNINDUSTRIA REGGIO EMILIA



GUIDA SUI CONTRATTI DI AGENZIA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

2025

Guida sui contratti di agenzia nel commercio internazionale

A cura di
Avv. Giovanni Montanaro
Avv. Giorgio Mariotti

Guida per le imprese nei seguenti mercati

Algeria	Francia	Repubblica Ceca
Arabia Saudita	Germania	Romania
Argentina	Giappone	Russia
Australia	Grecia	Serbia
Austria	Hong Kong	Singapore
Azerbaijan	India	Slovacchia
Belgio	Indonesia	Slovenia
Brasile	Irlanda	Spagna
Bulgaria	Italia	Stati Uniti d'America
Canada	Kazakhstan	Sudafrica
Cile	Kenya	Svezia
Cina	Lituania	Svizzera
Colombia	Marocco	Tanzania
Corea del Sud	Messico	Thailandia
Croazia	Olanda	Turchia
Danimarca	Perù	Ucraina
Egitto	Polonia	Ungheria
Emirati Arabi Uniti	Portogallo	Venezuela
Estonia	Qatar	Vietnam
Finlandia	Regno Unito	

Indice

Presentazione	5
Introduzione	7
Algeria.....	14
Arabia Saudita	16
Argentina.....	20
Australia	24
Austria.....	29
Azerbaijan	33
Belgio	37
Brasile	40
Bulgaria.....	43
Canada	46
Cile.....	49
Cina.....	52
Colombia.....	56
Corea del Sud	59
Croazia	64
Danimarca.....	67
Egitto.....	70
Emirati Arabi Uniti	73
Estonia	77
Finlandia	81
Francia.....	86
Germania	91
Giappone	95
Grecia	99
Hong Kong	104
India	108
Indonesia	112
Irlanda.....	114
Italia	119
Kazakistan	126
Kenya.....	129
Lituania	132
Marocco	136

Messico.....	139
Paesi Bassi	142
Perù	146
Polonia.....	148
Portogallo.....	154
Qatar	158
Regno Unito.....	162
Repubblica Ceca.....	167
Romania	171
Russia.....	175
Serbia	179
Singapore.....	181
Slovacchia.....	183
Slovenia	186
Spagna	189
Stati Uniti d'America.....	193
Sudafrica.....	196
Svezia	199
Svizzera	202
Tanzania	205
Thailandia	207
Turchia	210
Ungheria	214
Ucraina	218
Venezuela.....	222
Vietnam.....	225
AVVERTENZA.....	228

Presentazione

Esce nel 2025 la terza edizione della “Guida Internazionale al Contratto di Agenzia” a cura dello Studio Rödl & Partner e dei suoi professionisti in tutto il mondo.

La prima è stata nel 2008, la seconda nel 2017 e oggi viene proposta una versione rivisitata e ampliata, arrivando a toccare 59 giurisdizioni, intercettando modifiche normative e novità giurisprudenziali che consentono di avere informazioni utili sui Paesi tradizionalmente più importanti per l'export delle nostre aziende.

Dalla prima edizione sono passati quasi vent'anni di evoluzioni del commercio internazionale; un periodo di grande sviluppo ma anche di costanti incertezze, minacce, crisi, opportunità, pandemie, guerre, rincari nei trasporti, dazi, in un contesto forse mai così poco prevedibile come in quest'anno.

In questo stesso periodo, però, alcune cose non sono cambiate, e alcuni strumenti più tradizionali per penetrare nei mercati stranieri hanno continuato a diffondersi, affinarsi, prosperare.

Anche in tempi di comunicazioni virtuali, insomma, di riunioni da remoto, di assistenti virtuali e intelligenza artificiale, un buon agente che sappia vendere bene i prodotti della nostra azienda fa ancora una grande differenza.

Il tempo, però, insegna anche che non sempre le nostre aziende si sono preparate adeguatamente per i contratti internazionali. Certo, molte hanno adottato strumenti adeguati, innovativi, ma molte ancora oggi continuano a sottovalutare le leggi che verranno applicate al rapporto, per poi trovarsi di fronte a delle difficoltà improvvise quando cominciano le tensioni con il proprio agente.

Molte sono le criticità per chi ha uno o più agenti per il mondo senza una adeguata contrattualizzazione; il tema principe, quello delle indennità di fine rapporto, magari garantite anche a un agente che non ne avrebbe diritto per il capriccio di applicare a tutti i costi la legge italiana nel contratto, magari non accantonate a bilancio; la sottovalutazione della gestione dei momenti conclusivi del rapporto, che porta a lunghi e costosi contenziosi; i casi di mancato rispetto dell'esclusiva se non di vera e propria aperta concorrenza da parte dell'agente; la scarsa conoscenza di quelle normative (per esempio del Medio Oriente) che rendono difficile poi poter interrompere la relazione commerciale; le norme imperative, che possono garantire agli agenti particolari diritti di cui è importante essere consapevoli; il labile confine, specie in alcuni ordinamenti, con i contratti di distribuzione o procacciamento d'affari; il difficile limite delle vendite online, rispetto alla territorialità del contratto di agenzia; la possibilità magari di gestire più agenti nello stesso territorio, definendoli per clienti.

La Guida non può sostituire il lavoro specifico sulle esigenze di un'azienda, ma cerca comunque di trasmettere una serie di competenze utili, fornendo una panoramica quanto più ampia possibile degli elementi essenziali dei contratti quali la nomina dell'agente, gli obblighi dell'agente e del preponente, la provvigione, la durata del contratto, la legge applicabile, le conseguenze della cessazione del contratto, ma soprattutto segnalando i campanelli d'allarme da considerare in ogni negoziazione.

Alla stessa, non può dunque che affiancarsi poi il lavoro di un professionista, che sarà capace di delineare magari uno standard per tutti i rapporti in essere o invece dovrà definirli caso per caso, inserendo anche altre clausole, magari disciplinando un target di fatturato o delle attività in post-vendita.

Buona lettura!

Avv. Giovanni Montanaro
Partner

Introduzione

Stesura dei contratti di agenzia internazionali

La scelta del partner commerciale e del correlato schema di distribuzione rappresenta per ogni impresa e su ogni mercato una decisione carica di conseguenze a lungo termine. Con riguardo al commercio su mercati esteri, tale decisione è ulteriormente complicata, oltre che da fattori culturali, anche dal contesto giuridico straniero. Tra i diversi schemi di distribuzione ipotizzabili in molti mercati esteri, il contratto di agenzia rappresenta tuttora uno degli strumenti più antichi e più importanti. Sulla base di tale schema contrattuale, una parte, l'agente di commercio, assume stabilmente per conto dell'altra, detta preponente, l'incarico di promuovere la conclusione di negozi o di concludere egli stesso tali negozi e ciò verso corresponsione di una provvigione, costituita di norma da una parte del fatturato derivante dai negozi promossi o conclusi direttamente.

Nel panorama internazionale, tra le varie forme di remunerazione impiegate, le più consuete risultano essere o quella riportante la clausola "all'incasso", con la quale si legittima l'agente a far valere i crediti nell'interesse del preponente, oppure la clausola dello "star del credere", con la quale l'agente si addossa il rischio del buon esito del negozio.

Come in ogni altro rapporto contrattuale che abbia portata internazionale, anche nei contratti di agenzia internazionali è particolarmente importante riuscire a imporre la regolamentazione di tutte le parti rilevanti per la propria sfera di interessi, a prescindere dall'ordinamento giuridico nel quale ci si trova ad agire.

Con riguardo alle domande fondamentali da porsi prima della stesura di un contratto – Quale parte redige il contratto? In che lingua? – è bene consigliare al preponente di accentrare su di sé la direzione della stesura contrattuale, a prescindere dal panorama giuridico e dalla lingua applicabile al caso concreto. Infatti sarà difficile imporre un management contrattuale effettivo ed efficiente per il commercio internazionale se la ditta esportatrice si adatta senza compromessi alle casualità del diritto e delle prassi dei vari mercati locali.

Quale diritto applicabile?

La questione di quale diritto sostanziale sia da porre a fondamento di un contratto di agenzia internazionale non può essere risolta unicamente dall'accordo preso in tal senso dalle parti. Rilevano innanzitutto le regole concernenti il diritto applicabile vigenti nel Paese i cui tribunali sono stati aditi da una delle parti al fine di ottenere una pronuncia sul contratto. Non è infrequente, infatti, che determinate norme si caratterizzino per il fatto di essere di applicazione necessaria in un determinato Paese (siano esse imposte dalla normativa statuale in materia a protezione della parte debole, siano esse norme generali di applicazione necessaria, poste cioè a fondamento di particolari valori considerati fondamentali dai vari sistemi giuridici e, pertanto, non derogabili). Di fronte a dette norme imperative o di applicazione necessaria il contenuto del contratto concordato dalle parti cede ed il giudice è obbligato ad applicare le norme imperative in sostituzione a quelle concordate dalle parti. Ne consegue, quindi, che la domanda relativa a quale sia il diritto applicabile ad una determinata situazione di fatto viene influenzata dal paese/sistema giuridico in cui essa ha applicazione.

Fatto salvo quanto sopra, in via generale le parti di un contratto possono stabilire autonomamente quale sia la legge applicabile al loro rapporto.

Secondo il diritto internazionale privato di molti Paesi, quello cioè che regola, fra le altre cose, la legge applicabile ad un contratto avente elementi di internazionalità (sia per la nazionalità delle parti sia per il luogo in cui detto contratto ha applicazione), in mancanza di una scelta relativa al diritto applicabile da parte dei contraenti, si utilizza il diritto del luogo in cui il contratto è stato concluso o quello del luogo dove ha sede il contraente che effettua la proposta contrattuale o del contraente che la accetta. Determinati Paesi poi, specialmente quelli ove non vige una piena libertà economica interna, non fanno valere neppure il principio della libera scelta del diritto applicabile e applicano sempre il diritto interno, ponendosi in tal modo in contrasto anche con i principi dettati dall'Organizzazione Mondiale del Commercio.

Dal punto di vista pratico, occorre sottolineare la tendenza diffusa, da parte dei tribunali di molti Paesi (compresi quelli di Paesi economicamente avanzati) a non impiegare il diritto straniero, nemmeno nei casi in cui essi vi sarebbero tenuti in base alle regole del proprio diritto internazionale privato. Ciò è dovuto, soprattutto, alla difficoltà per i giudici di documentarsi in relazione al diritto straniero ed alla scarsa preparazione ed attitudine internazionale, in termini generali, dei giudici di molti Paesi.

Pertanto, allorché si proceda alla stesura di un contratto, è necessario sempre verificare se la scelta del diritto applicabile possa, poi, nei fatti trovare una concreta applicazione di fronte al tribunale che sarà, verosimilmente, adito in caso di controversia.

Regolamento CE n. 593/2008

Il regolamento CE n. 593/2008 (c.d. Regolamento Roma I) sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali sostituisce la Convenzione di Roma del 1980. Esso si applica ai contratti conclusi dopo il 17 dicembre 2009 mentre la Convenzione continua ad applicarsi alla Danimarca e alle obbligazioni contrattuali concluse prima dell'entrata in vigore del Regolamento.

L'art. 3 conferisce alle parti la libertà di scegliere a quale legge sottoporre il rapporto contrattuale: *"1. Il contratto è disciplinato dalla legge scelta dalle parti. La scelta è espressa o risulta chiaramente dalle disposizioni del contratto o dalle circostanze del caso. Le parti possono designare la legge applicabile a tutto il contratto ovvero a una parte soltanto di esso.*

2. Le parti possono convenire, in qualsiasi momento, di sottoporre il contratto ad una legge diversa da quella che lo disciplinava in precedenza per effetto di una scelta anteriore effettuata ai sensi del presente articolo o per effetto di altre disposizioni del presente regolamento. Qualsiasi modifica relativa alla determinazione della legge applicabile, intervenuta posteriormente alla conclusione del contratto, non ne inficia la validità formale."

Nel caso in cui le parti non abbiano individuato la legge da applicare al contratto, l'art. 4 del Regolamento indica i criteri volti a individuare la legge applicabile al rapporto.

Il paragrafo 1 lett. b) della norma, in particolare, prevede che i contratti relativi alla prestazione di servizi, tra i quali rientra anche il contratto d'agenzia, sono regolati dalla legge del Paese in cui il prestatore di servizi, e dunque l'agente, ha il domicilio abituale.

Ciò comporta che, se le parti non hanno scelto espressamente la legge applicabile al contratto, questo sarà regolato dalla legge del Paese dell'agente.

Convenzione dell'Aja del 1978 sulla legge applicabile all'agenzia commerciale

Nel 1978 è stata approvata e sottoscritta da un numero molto limitato di Stati (Francia, Olanda, Argentina e Portogallo) la "Convenzione sulla legge applicabile all'agenzia", che si propone, all'art. 1, di *"determinare la legge applicabile a relazioni di carattere internazionale sorgenti quando una persona, l'agente, ha l'autorità di agire, agisce o si comporta come agente per conto*

di un'altra persona, il preponente, nei confronti di un terzo".

La Convenzione afferma che la legge applicabile, qualora non sia stata scelta espressamente dalle parti, è, secondo l'art. 5, *"la legge nazionale dello Stato dove, al tempo della formazione del rapporto di agenzia, l'agente ha la sua sede o, se non ne ha, la sua residenza abituale": un criterio, dunque, molto simile a quello previsto dalla Convenzione di Roma del 1980. In ogni caso, si applica la legge dello Stato in cui l'agente deve esercitare a titolo principale la sua attività se il preponente ha in quello Stato la sua sede o, se non ne ha, il centro dei suoi affari"*.

Essa è stata, come detto, ratificata soltanto da quattro Stati: Francia, Olanda, Argentina e Portogallo. Detti Stati, in materia di legge applicabile al contratto di agenzia commerciale, applicheranno la Convenzione dell'Aja invece della Convenzione di Roma in virtù del principio che una legge speciale deroga una legge generale (e la convenzione dell'Aja è da considerarsi speciale rispetto alla convenzione di Roma in quanto regola specificamente il contratto di agenzia commerciale).

La competenza giurisdizionale

Altra questione da disciplinare nel contratto è quella del tribunale competente a giudicare delle controversie che sorgono da un rapporto di agenzia.

Il Regolamento UE n. 1215/2012

Il regolamento UE n. 1215/2012 sulla competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale, si applica negli stati membri dell'Unione Europea e ha aggiornato e sostituito il precedente Regolamento CE 44/2001.

A norma dell'art. 4 par. 1, *"le persone domiciliate nel territorio di un determinato Stato membro sono convenute, a prescindere dalla loro nazionalità, davanti ai giudici di tale Stato membro"*; dove un soggetto ha il domicilio, lì potrà essere convenuto. Tale disposizione vale nei confronti dei Paesi membri dell'UE e per i Paesi contraenti la Convenzione di Lugano del 16 settembre 1988 (Svizzera, Islanda e Norvegia).

L'art. 7 del Regolamento, n. 1 a), prevede invece che, in materia contrattuale, si possa essere convenuti in giudizio anche nel luogo in cui l'obbligazione dedotta in giudizio è stata o deve essere eseguita.

Significativa, da questo punto di vista, diventa quindi la scelta contrattuale del luogo di adempimento delle prestazioni (es. pagamento della provvigione) dedotte nel contratto.

La competenza prevista dal Regolamento può essere, però, derogata su accordo delle parti. L'art. 25 par. 1 del Regolamento prevede, infatti, la possibilità per i contraenti di stabilire, mediante accordo scritto o da provarsi per iscritto, che le controversie relative a un preciso rapporto giuridico vengano devolute all'autorità giurisdizionale di un certo Stato membro.

Disciplina nei Paesi extra UE

Al di fuori dell'ambito di applicazione del Regolamento è tuttavia necessario verificare se il diritto

processuale del Paese scelto accetti tale rinvio. Ciò può essere particolarmente problematico qualora, secondo il diritto di tale Paese, la competenza internazionale dei propri tribunali sia esclusa, anche quando vi è l'accordo delle parti, nel caso in cui non sia possibile riscontrare un collegamento evidente tra l'oggetto della controversia e il Paese in questione. Infine, nell'ottica della stesura del contratto, va sempre verificato se, dal punto di vista pratico, l'accordo sulla competenza di un giudice al di fuori del Paese nel quale l'agente ha la sede non presenti vistosi svantaggi, ad esempio perché le decisioni di giudici stranieri non vengono eseguite nel Paese dell'agente, come capita in molti Stati.

Clausole arbitrali

Si raccomanda particolare prudenza nell'inserimento di clausole arbitrali nei contratti di agenzia. Come per altri contratti internazionali, anche l'accordo sulla competenza generale di un arbitro su tutte le future controversie nascenti dal contratto, se non attentamente valutato, può sortire notevoli svantaggi. Gli svantaggi di una clausola arbitrale vincolante, che troppo spesso non vengono sufficientemente tenuti in considerazione, sono innanzitutto i costi per la soluzione della controversia, che sono di norma sensibilmente più alti, nonché il fatto che i lodi arbitrali costituiscono una decisione di primo e unico grado che è vincolante e contro la quale non è ammesso altro e ulteriore rimedio giuridico, salvo in casi eccezionali. La scelta di inserire una clausola arbitrale in un contratto concluso con un agente di uno Stato europeo vicino risulta spesso e a posteriori essere una scelta dai pesanti risvolti economici.

D'altra parte, gli arbitrati presentano anche indiscutibili vantaggi. Ciò vale, da un lato, in relazione a quei Paesi che impongono una scelta tra l'adire il giudice statale nel luogo in cui ha sede l'agente e l'applicare una clausola arbitrale e ciò in virtù del fatto che le decisioni dei tribunali stranieri non vengono, di norma, riconosciute ed eseguite. Più in generale, tale vantaggio si ha anche in considerazione dei pregi normalmente insiti in una decisione arbitrale:

- discrezione;
- composizione del collegio arbitrale con professionisti competenti del settore;
- decisione vincolante in unica istanza;
- rapidità del processo;
- possibilità di dare esecuzione al lodo all'estero (nei Paesi firmatari della Convenzione di New York del 1958).

Allo stato attuale, nella maggior parte dei Paesi è più agevole il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali di quanto non lo sia il riconoscimento delle decisioni di giudici stranieri. Finora, infatti, oltre 150 stati hanno sottoscritto la Convenzione delle Nazioni Unite di New York del 10 giugno 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione di lodi arbitrali stranieri:

Afghanistan, Albania, Algeria, Andorra, Angola, Antigua e Barbuda, Arabia Saudita, Argentina, Armenia, Australia, Austria, Azerbaijan, Bahamas, Bahrain, Bangladesh, Barbados, Belgio, Belize, Benin, Bielorussia, Bhutan, Bolivia, Bosnia ed Erzegovina, Botswana, Brasile, Brunei, Bulgaria, Burkina Faso, Burundi, Capo Verde, Cambogia, Camerun, Canada, Cile, Cina, Cipro, Città del Vaticano, Colombia, Comore, Costa Rica, Costa D'Avorio, Corea del Sud, Croazia, Cuba, Congo, Danimarca, Dominica, Ecuador, Egitto, El Salvador, Emirati Arabi, Estonia, Etiopia, Fiji, Filippine, Finlandia, Francia, Gabon, Georgia, Germania, Ghana, Giamaica, Giappone, Gibuti, Giordania, Grecia, Guatemala, Guinea, Guyana, Haiti, Honduras, India, Indonesia, Iran, Iraq, Irlanda, Islanda, Isole Cook, Isole Marshall, Israele, Italia, Kazakistan, Kenia, Kuwait, Kirgizstan,

Laos, Lesotho, Lettonia, Libano, Liberia, Liechtenstein, Lituania, Lussemburgo, Macedonia del Nord, Madagascar, Malawi, Malesia, Maldive, Mali, Malta, Marocco, Mauritania, Mauritius, Messico, Moldavia, Monaco, Mongolia, Montenegro, Mozambico, Myanmar, Nepal, Nicaragua, Niger, Nigeria, Nuova Zelanda, Norvegia, Olanda, Oman, Pakistan, Palau, Palestina, Panama, Papua Nuova Guinea, Paraguay, Perù, Polonia, Portogallo, Qatar, Regno Unito, Repubblica Ceca, Repubblica Centrafricana Repubblica Dominicana, Romania, Ruanda, Russia, San Marino, Sao Tomè e Principe, Senegal, Serbia, Seychelles, Sierra Leone, Singapore, Siria, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Sri Lanka, St. Vincent e Grenadine Sud Africa, Sudan, Suriname, Stati Uniti d'America, Svezia, Svizzera, Tajikistan, Tanzania, Thailandia, Timor-Leste, Tonga, Trinidad e Tobago, Tunisia, Turchia, Turkmenistan, Ucraina, Uganda, Ungheria, Tanzania, Uruguay, Uzbekistan, Venezuela, Vietnam, Zambia, Zimbabwe.

Ai fini della validità di un accordo arbitrale contenuto in un contratto di agenzia è necessaria, per quasi tutti gli ordinamenti che ammettono tali accordi, una clausola scritta dal contenuto univoco che preveda che una controversia, che deve essere sufficientemente individuata, sia essa presente che futura, venga sottratta alla competenza del giudice statale e risolta esclusivamente da un collegio arbitrale. Sono consigliabili sul punto, per la stesura del contratto, formule standardizzate dal contenuto ampio (per esempio: *"Tutte le controversie derivanti o inerenti il contratto, la sua validità ... vengono decise definitivamente secondo il regolamento arbitrale di ... con esclusione delle vie giudiziali ordinarie"*). Possono essere inserite ulteriori clausole, quali per esempio quelle relative alla lingua o al luogo dell'arbitrato e simili, benché la maggior parte degli ordinamenti non richieda necessariamente tali specificazioni.

Alcune fra le camere arbitrali internazionali più note e maggiormente rappresentative, in Europa, sono le seguenti:

- Camera di Commercio Internazionale (ICC)
- Corte Internazionale Arbitrale di Londra/London Court of International Arbitration (LCIA)
- Camera arbitrale internazionale della Camera di Commercio austriaca
- Camera arbitrale internazionale della Camera di Commercio di Stoccolma
- Camera Arbitrale Nazionale e Internazionale di Milano

È particolarmente importante prestare attenzione alla corretta indicazione della camera arbitrale e, quindi, del regolamento arbitrale richiamato. Si segnala che i portali internet delle varie camere arbitrali riportano suggerimenti di clausole arbitrali standard, in varie lingue, da utilizzarsi all'interno dei vari contratti.

Contratti di agenzia nell'Unione Europea – ci sono ancora differenze?

La legislazione relativa ai contratti di agenzia, prima molto diversa a seconda dei vari Paesi, è stata ampiamente uniformata all'interno dell'Unione Europea. Con riferimento a tutti i Paesi dell'Unione Europea, infatti, la Direttiva per il coordinamento delle prescrizioni degli Stati membri in materia di agenti indipendenti del 18 dicembre 1986 (Direttiva 86/653/CEE, citata in questo manuale anche come Direttiva CEE sull'agenzia) contiene una serie di prescrizioni per regolamentare i contratti d'agenzia e tutelare gli agenti commerciali atte ad eliminare distorsioni concorrenziali tra gli Stati membri. Una direttiva non è fonte di disposizioni di diritto immediatamente vincolanti ma necessita, ai fini della propria attuazione, del recepimento da parte del sistema interno dei singoli Stati membri. La Direttiva CEE sull'agenzia detta regole in materia di diritti e

doveri dei contraenti, con particolare riguardo al compenso dell'agente, alla gestione del contratto ed alla cessazione del contratto stesso con relativa indennità/compensazione a favore dell'agente pur lasciando agli Stati membri un margine di discrezionalità su molti punti rilevanti. Pertanto, continuano a sussistere differenze limitate ma pur sempre rilevanti fra le regolamentazioni in tema di agenzia commerciale in vigore all'interno dei singoli Stati membri.

La Direttiva è stata recepita in tutti gli Stati membri dell'Unione Europea. In particolare, alcuni dei nuovi stati dell'Europa centrale ed orientale, comprese la Romania e la Bulgaria che hanno aderito all'Unione Europea il 1 gennaio 2007, si sono ispirati per le prime regolamentazioni interne dei contratti di agenzia al modello europeo, già nel corso del loro passaggio all'economia di mercato: di conseguenza il loro ingresso nell'Unione non ha reso necessarie ulteriori riforme sostanziali. Alcuni Stati membri non hanno ancora recepito tutti i punti della Direttiva (ad esempio la Repubblica Slovacca) mentre altri Stati che, invece, non sono membri dell'Unione Europea, come la Turchia, hanno in gran parte già adattato le proprie regolamentazioni nazionali alla Direttiva UE. Infine, alla Direttiva CEE hanno aderito anche gli Stati dello Spazio Economico Europeo (Norvegia, Islanda, Liechtenstein).

Un diritto mondiale dei contratti di agenzia?

Il diritto dei contratti di agenzia internazionali appartiene ed è regolato dal diritto nazionale degli stati nei quali il preponente e l'agente hanno la loro sede. Non esiste un autonomo diritto dei contratti di agenzia che abbia valenza sovranazionale per tutti i Paesi del mondo. Sussistono unicamente frammenti di tale legislazione con riguardo ai soli aspetti di diritto internazionale privato: ossia, nei fatti, alla legge applicabile ai contratti di agenzia internazionale. La Convenzione dell'Aja del 14 marzo 1978 sul diritto applicabile all'agenzia commerciale ha cercato di fornire una risposta unitaria alla questione relativa alla legge applicabile ai contratti di agenzia internazionale in assenza di una scelta specifica delle parti. Detta Convenzione, come già illustrato, ha solo in minima parte raggiunto il suo scopo in quanto è stata sottoscritta ed è vincolante, al momento, solo per Argentina, Francia, Portogallo e Olanda e le sue previsioni sono comunque limitate dalle regole di ordine pubblico dei Paesi che la interpretano, lasciando in tal modo ampi margini di incertezza riguardo alla sua applicazione pratica.

Sulla redazione di questo manuale

Questo manuale è un insieme di brevi presentazioni delle norme regolatrici dei contratti di agenzia in vigore in circa 60 Stati. Le presentazioni dei singoli Paesi sono suddivise nelle seguenti unità:

- Principi
- Requisiti
- Requisiti di forma
- Doveri dell'agente
- Doveri del preponente
- Provvigione
- Scioglimento del contratto
- Conseguenze dello scioglimento del contratto
- Competenza e diritto applicabile

Altri Stati

Tra gli Stati presi in considerazione nella presente Guida non vi sono Malta e Cipro.

- Malta ha completamente riscritto il proprio diritto in materia di contratti di agenzia nel 2003 con l'ingresso nell'UE, agli artt. 70 e ss. del suo Codice Commerciale;
- La Repubblica Cipriota aveva già ampiamente considerato la direttiva UE sulla legge sui rapporti tra agente e preponente del 1992 e ha provveduto ad ulteriori adeguamenti nell'ambito dell'ingresso nell'UE.

Ulteriori presentazioni di questi e altri Stati seguiranno nelle prossime edizioni. Per questioni riguardanti i Paesi finora non trattati, il lettore interessato potrà rivolgersi direttamente all'autore di questa introduzione.

Algeria

Principi

L'esercizio di attività commerciali è disciplinato in Algeria dalla Legge 04-08 del 14 agosto 2004, come successivamente integrata e modificata dalla Legge 13-06 del 23 luglio 2013 e dalle regole e dai principi contenuti nella Legge 04-02 del 23 giugno 2004 in materia di trasparenza e lealtà nelle pratiche commerciali e di protezione dei consumatori.

Secondo l'ordinamento algerino, l'agente è un lavoratore autonomo che svolge un'attività continuativa a favore del preponente.

L'art. 34 del codice del commercio algerino prevede che, con il contratto di agenzia commerciale, l'agente si impegna a concludere stabilmente contratti commerciali in nome e per conto del preponente ovvero per conto proprio. Al momento non è presente una normativa che disciplini dettagliatamente la conclusione e l'esecuzione dei contratti di agenzia/distribuzione in Algeria, i quali sono regolati, in via generale, dai principi contenuti nel codice di commercio algerino, nel Codice Civile algerino e sono desumibili dagli usi commerciali rilevanti nel caso concreto.

Requisiti

Sia le persone fisiche che le persone giuridiche possono agire come agenti in Algeria.

Sebbene in Algeria l'esercizio di qualsiasi attività economica privata richieda la necessaria registrazione presso il Registro del Commercio (*Centre National du Registre du Commerce*), la registrazione dei contratti di agenzia (e di distribuzione) non è obbligatoria.

Diritti e obbligazioni delle parti

Il diritto all'esclusiva è un elemento naturale, ma non essenziale, del contratto di agenzia e può riguardare sia il preponente che l'agente.

Le parti possono derogare a tale diritto mediante una clausola espressa.

Nel rispetto degli obblighi generali di lealtà e buona fede nella negoziazione, conclusione ed esecuzione del contratto, le parti sono libere di determinare contrattualmente le cause e le modalità di risoluzione del contratto.

Provvigione

Fatto salvo il rispetto degli obblighi generali di lealtà e buona fede, le parti sono libere di concordare l'ammontare delle somme dovute all'agente a titolo di provvigione.

Scioglimento del contratto

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

Nel caso di contratto a tempo indeterminato è richiesto un adeguato preavviso per la cessazione del rapporto, salvo i casi di giusta causa in cui è possibile recedere dal contratto senza alcun preavviso.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di scioglimento del contratto, salvo diverso accordo tra le parti, l'agente non ha diritto a un'indennità di fine rapporto.

Nel caso però di mancato preavviso da parte del preponente, l'agente ha diritto a un'indennità compensativa parametrata al periodo di preavviso non osservato (articolo 587 del Codice Civile algerino). Si segnala che la normativa in tema di preavviso di cui all'articolo 587 del Codice Civile algerino è imperativa e non può essere derogata dalle parti.

Competenza e diritto applicabile

Secondo la legge algerina, le obbligazioni contrattuali sono regolate dal principio dell'autonomia delle parti. In assenza di apposita regolamentazione pattizia o dettata dal diritto internazionale si applica la legge del domicilio comune o della nazionalità comune delle parti.

In mancanza anche di questo, si applicherà la legge del luogo in cui il contratto è stato concluso. L'articolo 42 del Codice di Procedura Civile e Amministrativa algerino stabilisce che qualsiasi cittadino algerino può essere citato davanti ai tribunali algerini per obbligazioni contratte all'estero, anche con una parte straniera.

L'Algeria e l'Italia hanno ratificato la Convenzione del 22 luglio 2003 sulla cooperazione giudiziaria in materia civile e commerciale tra il Governo della Repubblica Italiana e il Governo della Repubblica Democratica Popolare di Algeria.

L'Algeria è inoltre firmataria della Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere.

Con il contributo di Rödl & Partner, via F. Rismondo 2/E, 35131, Padova

Arabia Saudita

Principi

Nel Regno dell'Arabia Saudita ("KSA"), i rapporti di agenzia sono regolati dalla Legge sull'Agenzia Commerciale ("CAL") e dalle relative Norme Attuative ("*Implementing Regulations*").

Il Ministero del Commercio ("MoC") è l'autorità preposta alla regolamentazione delle agenzie commerciali in Arabia Saudita.

La CAL definisce l'agente commerciale come una persona fisica o giuridica che stipula un contratto con un preponente per svolgere attività commerciali a fronte di un profitto, una provvigione o qualsiasi altro tipo di beneficio.

Requisiti

Ai fini della validità del contratto di agenzia, devono essere rispettati i seguenti requisiti:

- a. l'accordo di agenzia commerciale deve essere redatto per iscritto e stipulato con il produttore effettivo dei prodotti o con suo rappresentante;
- b. l'agente commerciale deve essere un cittadino saudita oppure una società registrata in Arabia Saudita interamente posseduta e gestita da cittadini sauditi;
- c. il contratto di agenzia commerciale deve indicare in modo chiaro: le qualifiche e le nazionalità delle parti, l'oggetto dell'agenzia (area geografica, attività, servizi o beni), la data di decorrenza, la durata, la data di scadenza, le condizioni di rinnovo e le cause di cessazione.

La CAL prevede che i contratti di agenzia commerciale siano registrati presso il MoC entro tre (3) mesi dalla loro sottoscrizione. La registrazione richiede la traduzione in lingua araba del contratto. In caso di mancata registrazione, possono essere imposte delle sanzioni amministrative.

Sebbene le disposizioni della CAL non prevedano espressamente un diritto di esclusiva in capo all'agente, nella prassi consolidata il MoC considera ogni agente commerciale come esclusivo. Tuttavia, le parti restano libere di limitare il contratto di agenzia a determinati prodotti o a specifiche aree territoriali.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia, ai sensi della normativa applicabile, deve essere autenticato e legalizzato nel Paese del mandante presso la rappresentanza diplomatica saudita competente.

Tuttavia, qualora la giurisdizione di appartenenza del mandante sia uno Stato membro della Convenzione dell'Aia sull'Apostille, la legalizzazione può essere effettuata in conformità alle disposizioni di tale Convenzione (in quanto anche l'Arabia Saudita ne è parte).

Inoltre, è necessaria una traduzione giurata in lingua araba, anche se il contratto sottoscritto può essere redatto esclusivamente in lingua inglese.

Doveri dell'agente

Le norme in commento contengono, per lo più, statuizioni formali, lasciando alle parti la specifica e diretta regolamentazione dei diritti e degli obblighi nascenti dal contratto (cfr. art. 11 del provvedimento di attuazione della CAL, laddove si stabilisce espressamente che l'insieme delle clausole del contratto di agenzia è lecito, purché esse non violino la legge e/o non si pongano in contrasto con norme imperative).

L'art. 2 CAL e l'art. 3 del Provvedimento di attuazione della CAL obbligano l'agente a garantire ai clienti finali la fornitura, laddove necessari, di pezzi di ricambio di buona qualità e ad un prezzo equo, nonché ad assicurare, sempre per un prezzo equo, una adeguata assistenza post-vendita. Tali obblighi non valgono soltanto per la durata del rapporto di agenzia, ma anche per l'anno successivo alla sua cessazione ovvero fino alla nomina di un nuovo agente di commercio, a seconda di quale evento sopraggiunga per primo. L'agente deve garantire la reperibilità costante dei pezzi di ricambio di maggior consumo, mentre per quanto concerne i pezzi di ricambio di minor consumo deve unicamente garantirne la disponibilità entro 30 giorni dall'eventuale loro richiesta. Infine, l'agente è obbligato ad assicurare le condizioni di garanzia generalmente offerte dal preponente in relazione ai prodotti trattati.

Ai sensi e per gli effetti della normativa in commento, l'agente di commercio non può nominare terzi allo scopo di adempiere ai propri obblighi contrattuali, a meno che non sia espressamente autorizzato in tal senso dal preponente.

Il preponente può mettere a disposizione dell'agente dei propri collaboratori. In tal caso, l'agente è tenuto ad assumerli con tutte le implicazioni del caso, anche in materia di ottenimento dei necessari permessi di soggiorno e di lavoro, nonché di loro concreta operatività, potendo tali soggetti operare in Arabia Saudita unicamente in nome dell'agente di commercio che li ha assunti.

Doveri del preponente

Il preponente può essere indifferentemente una persona fisica ovvero una persona giuridica.

Anche per quanto concerne i doveri del preponente, essi si ricavano principalmente dal contenuto che le parti intendono fornire al contratto di agenzia. Sul punto, infatti, la CAL contiene solo poche norme di principio quale, ad esempio, quella che vieta al preponente di condurre direttamente in Arabia Saudita affari che riguardano i prodotti oggetto del rapporto di agenzia (art. 6/7 del Provvedimento di attuazione della CAL).

Le altre obbligazioni del preponente stabilite per legge sono più o meno corrispondenti a quelle dell'agente. In particolare, poiché l'agente è obbligato a tenere a disposizione dei clienti finali pezzi di ricambio in quantità sufficiente (cfr. supra), il preponente è a rifornire in modo analogo l'agente.

Fatta eccezione per tali specifici e peculiari doveri, le obbligazioni principali del preponente sono per lo più di natura generale, come quelle relative alla consegna dei prodotti oggetto del contratto di agenzia unitamente alle necessarie informazioni tecniche circa gli stessi e alla remunerazione dell'agente sulla base delle pattuizioni contrattuali. A tal proposito, si evidenzia che non vi sono norme in merito ad un eventuale quantum (anche minimo) di remunerazione dell'agente, essendo tali dinamiche completamente rimesse alla contrattazione tra le parti. Analoghe considerazioni valgono anche per la disciplina di eventuali rimborsi delle spese sostenute dall'agente nello svolgimento della propria attività.

Il preponente può avere interesse a tenere sotto controllo diretto le attività dell'agente. In tali casi si consiglia la creazione di un cosiddetto Technical and Scientific Office (TSO). Il principio ha preso origine dalla legge saudita sui farmaci, la quale prevede che le imprese farmaceutiche che commerciano i propri prodotti in Arabia Saudita possano istituire tale TSO. Peraltro, esso non è limitato ai soli lavori scientifici, ma concede in generale alle imprese straniere di costituire un ufficio di collegamento per le loro attività saudite. Il TSO può coordinare, pianificare, sostenere e/o sorvegliare le attività dell'agente e del preponente. Il TSO non può prender parte direttamente alle attività economiche in Arabia Saudita e perciò non può avere profitti.

Provvigione

L'obbligo del preponente di corrispondere una remunerazione all'agente deriva dal rapporto di agenzia. Non esistono norme che stabiliscano l'importo della provvigione (neanche in termini minimi). Tali aspetti sono oggetto di libera negoziazione tra le parti. Lo stesso vale per il rimborso delle spese sostenute dall'agente nell'esercizio delle proprie attività.

Scioglimento del contratto

L'art. 11 del Provvedimento di attuazione della CAL prevede che il contratto di agenzia disciplini la durata, le modalità di rinnovo, di disdetta o il termine finale di durata dello stesso, nonché la previsione di giuste cause di recesso. Le parti sono, pertanto, libere di concludere un contratto a tempo indeterminato o determinato e possono, allo stesso modo, liberamente disciplinare i termini di disdetta e/o di rinnovo. Possono, inoltre, stabilire se, in caso di contratto a termine, il contratto si debba sciogliere automaticamente allo scadere del termine ovvero si prolunghi per un periodo uguale o diverso in assenza di una manifestazione di volontà difforme di una delle parti.

La possibilità di risolvere anticipatamente un rapporto di agenzia a tempo determinato prima della sua naturale scadenza concordata tra le parti ovvero di disdire un contratto di agenzia a tempo indeterminato è sempre più riconosciuta dal Tribunale Commerciale saudita (*Board of Grievances*) e dal Ministero dell'Economia. Ai sensi della rilevante normativa, nonché della più autorevole giurisprudenza sul punto, giusta causa di recesso da un contratto di agenzia può rinvenirsi anche nel caso in cui ad uno dei contraenti siano ascrivibili gravi violazioni del contratto di agenzia secondo i principi della *Sharia*'a.

Le normative in commento non stabiliscono alcun termine minimo di preavviso per l'agente di commercio. L'art. 11 n. 3 e 4 del Provvedimento di attuazione della CAL stabilisce unicamente che il contratto stesso debba regolare tutti i rapporti tra le parti nel rispetto delle prescrizioni generali di buona fede e degli usi del commercio. Nella prassi si ritiene congruo un termine di preavviso di tre mesi come, peraltro, suggerito anche dal modello di contratto elaborato dal Ministero dell'Economia. Nel caso in cui non venisse rispettato un siffatto periodo di preavviso minimo, l'eventuale disdetta da parte del preponente dovrà considerarsi come senza preavviso, con il conseguente insorgere in capo all'agente di commercio di un diritto al risarcimento del danno (cfr. infra al paragrafo che segue).

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Gli agenti commerciali non hanno un diritto al risarcimento dei danni in caso di scioglimento del contratto. Tuttavia, nel caso in cui il contratto sia a durata indeterminata, il recesso da parte del preponente può comportare la richiesta, da parte dell'agente, del rimborso delle spese sostenute e degli investimenti effettuati confidando nella prosecuzione del rapporto contrattuale. Tali aspetti sono disciplinati dalla Legge sulle Transazioni Civili del KSA e dai principi della *Shari'a*.

Competenza e diritto applicabile

Le parti di un contratto di agenzia commerciale possono concordare che la legge applicabile al contratto sia una legge diversa da quella saudita. Possono inoltre stabilire che eventuali controversie siano deferite a un tribunale straniero o a una sede arbitrale estera. Tuttavia, nel caso in cui il contratto sia registrato in Arabia Saudita, i tribunali sauditi possono rivendicare la propria giurisdizione e applicare la legge saudita al rapporto.

Ai sensi dell'articolo 20 del Regolamento Attuativo della CAL, è obbligatorio il rispetto integrale della Legge sull'Agenzia Commerciale e del suo Regolamento. In caso di violazione, possono essere imposte sanzioni pecuniarie.

Il KSA ha aderito alla Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri. Tuttavia, l'esecuzione di sentenze straniere in Arabia Saudita può risultare complessa nella pratica.

Inoltre, anche l'esecuzione di un lodo arbitrale ottenuto in un Paese firmatario della Convenzione potrebbe non essere automatica, a causa del principio di ordine pubblico secondo cui qualsiasi decisione straniera deve essere compatibile con i principi della legge islamica.

Per queste ragioni, la maggior parte dei contratti di agenzia commerciale è redatta secondo la legge saudita e prevede un meccanismo di risoluzione delle controversie interno al KSA.

Con il contributo di Studio legale Al Tamimi & Company, Abdulhadi Al Hugayet Tower, Level 9, Prince Turki Street, Al Shamaliah Area, PO Box 1227, 31952, Al Khobar

Argentina

Principi

Nel diritto argentino il contratto di agenzia è stato regolato per la prima volta nel nuovo Codice Civile e commerciale entrato in vigore dal 1° agosto 2015 (*Código Civil y Comercial de la Nación*) ai paragrafi 1479-1501.

Il contratto di agenzia è definito come il contratto in base al quale una parte (*agente*) assume l'obbligo di promuovere la conclusione di affari per conto dell'altra (*preponente* o *empresario*), in forma stabile, continuativa ed indipendente, contro il pagamento di una provvigione (*retribución*).

L'agente è un intermediario indipendente al quale non è applicabile la normativa in materia di rapporto di lavoro subordinato. Egli non assume alcun rischio sul buon fine della transazione commerciale e non spende il nome del preponente, agendo, quindi, senza rappresentanza (eccezione fatta quanto alla legittimazione a ricevere, per conto del preponente, eventuali reclami dei clienti). In ogni caso, salvo che il preponente non rilasci una procura speciale a tale fine, l'agente non può concedere sconti né addivenire a transazioni.

Si segnala che le norme codicistiche in materia di agenzia non si applicano ai brokers, agli agenti assicurativi, agli agenti di cambio, agli agenti marittimi ed aeronautici e, più in generale, ai soggetti esercitanti attività regolamentate da leggi nazionali speciali.

Requisiti

L'agente può essere una persona fisica o una persona giuridica e non vi sono particolari restrizioni alla possibilità del preponente, di nazionalità diversa da quella argentina, di detenere un'eventuale partecipazione nell'entità giuridica dell'agente.

Non sono previsti a carico dell'agente, nemmeno nell'ipotesi di partecipazione a una gara pubblica di appalto, né l'obbligo di registrazione presso il locale registro commerciale né l'obbligo di iscrizione ad una categoria professionale. In tali casi, tuttavia, l'agente o il preponente possono essere soggetti alla Legge 27.401, la quale, a seconda dei casi, richiede che un offerente in una gara pubblica nazionale abbia sviluppato un adeguato programma di integrità/anticorruzione. Per completezza e vicinanza della materia, si fa presente invece che, nel franchising, il franchisor non può detenere direttamente o indirettamente partecipazioni di controllo nell'entità giuridica del franchisee (art. 1512 del nuovo Codice Civile e commerciale).

Requisiti di forma

Il Codice Civile e commerciale prevede che il contratto di agenzia debba essere concluso in forma scritta. Nell'ipotesi in cui l'accordo non sia stato stipulato in forma scritta, la parte interessata può richiedere all'altra di formalizzare l'accordo in forma scritta.

Si segnala che, nell'ipotesi in cui il contratto di agenzia preveda anche la concessione all'agente di una licenza d'uso del marchio contro versamento di una somma di danaro, è opportuna la registrazione del contratto, a fini statistici, presso l'Istituto Nazionale della Proprietà Intellettuale (*Instituto Nacional de Propiedad Industrial*). Tale adempimento potrebbe risultare utile ai fini dell'eventuale applicazione di aliquote fiscali di favore, ma il suo mancato perfezionamento non incide sulla validità o sulla impugnabilità dell'accordo.

Doveri dell'agente

I doveri dell'agente sono innanzitutto regolati dal contratto concluso tra le parti e dalle norme imperative dell'ordinamento argentino. Per quanto non previsto nel contratto, trovano applicazione le norme contenute nel nuovo Codice Civile e Commerciale.

Il paragrafo 1483 del nuovo Codice Civile e Commerciale stabilisce espressamente, a carico dell'agente, il rispetto degli obblighi di buona fede e correttezza nello svolgimento dell'attività nell'interesse del preponente e in conformità alle istruzioni ricevute, il dovere di promuovere gli affari del preponente, di mantenere debitamente informato il preponente, senza ritardo, di tutti gli affari conclusi e dello stato di solvenza dei soggetti terzi presso i quali gli affari sono promossi o con i quali sono conclusi, di ricevere per conto del preponente e comunicare prontamente allo stesso eventuali contestazioni da parte dei clienti e, infine, di tenere un registro delle transazioni svolte.

Infine, l'agente è obbligato ad astenersi da ogni attività di concorrenza idonea a ledere gli interessi del preponente ed è tenuto a restituire la merce consegnatagli dal preponente per l'adempimento del contratto di agenzia in caso di scioglimento del contratto.

In base all'art. 1480 del nuovo Codice Civile e commerciale, l'esclusiva a favore dell'agente è elemento naturale del contratto di agenzia: può trattarsi di esclusiva per categoria di affari, di zona territoriale o di gruppo di clienti, come determinati in sede contrattuale. Ne consegue che, anche ove non espressamente previsto dai contraenti, il diritto di esclusiva operi in favore dell'agente. Secondo l'opinione prevalente, tuttavia, le parti hanno la facoltà di escludere, in tutto o in parte, l'applicabilità della clausola di esclusiva in favore dell'agente.

Doveri del preponente

Anche il preponente deve comportarsi secondo buona fede, deve istruire l'agente in merito agli elementi necessari per la corretta esecuzione delle prestazioni dedotte nel contratto e informarlo tempestivamente (entro 15 giorni lavorativi) dell'accettazione ovvero del rifiuto delle proposte dei clienti nonché dello stato di esecuzione degli affari proposti.

Le pattuizioni contrattuali possono prevedere ulteriori obblighi per il preponente quali, ad esempio, l'obbligo di mettere a disposizione dell'agente le descrizioni dei prodotti e/o i listini prezzo.

Provvigione

Il preponente ha l'obbligo di corrispondere all'agente la provvigione concordata. I contraenti sono liberi di fissare i termini e le condizioni del diritto alla provvigione dell'agente (potendosi stabilire se essa sia dovuta per la conclusione o la mera agevolazione della conclusione del contratto, con clausola all'incasso, con clausola star del credere oppure per zona).

In difetto di espressa regolamentazione contrattuale tra le parti, l'art. 1486 del Codice Civile e commerciale prevede che la provvigione da corrispondersi all'agente deve avere natura variabile, parametrata sui volumi o sul valore degli affari promossi e/o eventualmente conclusi dall'agente, in conformità agli usi ed alla prassi locale.

L'art. 1487 del Codice Civile e commerciale, derogabile dalla volontà delle parti, stabilisce in capo all'agente il diritto di percepire la provvigione per tutte le transazioni concluse dal preponente per effetto dell'intervento dell'agente e a condizione che sia stato incassato il relativo prezzo.

Le parti possono prevedere una clausola con la quale viene escluso il diritto dell'agente a percepire la provvigione nel caso in cui il contratto sia stato concluso direttamente dal preponente con cliente rientranti nella zona di esclusiva dell'agente.

L'art. 1488 del Codice Civile e commerciale precisa che, in assenza di diversa previsione delle

parti, il diritto dell'agente di percepire la provvigione matura nel momento della conclusione dell'affare tra il preponente e il cliente e diviene esigibile entro venti giorni dalla data di ricezione, da parte del preponente, del pagamento del prezzo, sia esso stato effettuato in misura totale o parziale.

Si segnala, infine, che, secondo l'interpretazione della prevalente dottrina, l'agente mantiene il diritto di percepire la provvigione in relazione a quegli affari che, seppure successivi allo scioglimento del contratto di agenzia, siano stati conclusi per effetto del suo intervento ovvero nell'ipotesi in cui, in costanza di rapporto, sia stata concessa l'esclusiva a suo beneficio.

Scioglimento del contratto

Nell'ordinamento argentino, le parti hanno la facoltà di concludere un contratto di agenzia a tempo determinato ovvero a tempo indeterminato. Nell'ipotesi in cui le parti non prevedano espressamente un determinato termine di durata contrattuale, il contratto si intende concluso a tempo indeterminato.

Entrambi i contraenti hanno la facoltà di recedere dal contratto a tempo indeterminato, per iscritto, con un congruo preavviso, proporzionato alla durata contrattuale (e di ogni eventuale rinnovo) e pari ad un mese per ciascun anno di durata. Le parti possono liberamente concordare un termine di preavviso più lungo, ma hanno il divieto di prevederne uno di minore durata rispetto a quello sopra indicato.

Nell'ipotesi di violazione del termine di preavviso, la parte interessata è legittimata a richiedere, anche in sede giudiziale, la corresponsione del danno da lucro cessante o da mancato guadagno, quantificati sulla base degli eventuali profitti realizzati dalla controparte durante il periodo corrispondente alla durata del congruo preavviso.

Non esistendo una normativa specifica sul punto, la dottrina prevalente ammette la possibilità di limitazione in sede contrattuale della responsabilità per danni ovvero la previsione dei criteri di determinazione della stessa.

I contratti a tempo determinato e a tempo indeterminato possono essere risolti anticipatamente in presenza di una giusta causa. Le parti hanno facoltà di prevedere, in sede contrattuale, i motivi di recesso, purché non dipendenti dall'esclusiva volontà di una sola delle parti.

Tipici motivi di risoluzione anticipata del contratto di agenzia nell'ordinamento argentino sono costituiti dalla violazione del divieto di concorrenza, della clausola di esclusiva, anche relativa ad un determinato territorio, del divieto di incasso nonché dall'incapacità di una delle parti di far fronte ai propri pagamenti.

Nell'ipotesi di risoluzione anticipata del contratto per giusta causa, la parte adempiente, generalmente, non incorre in responsabilità derivanti dall'anticipato scioglimento. Viceversa, la parte che ha violato le previsioni del contratto di agenzia ed ha, dunque, legittimato la richiesta di risoluzione, è chiamata a rispondere dei danni che l'altra parte prova di aver subito.

Per quanto attiene lo scioglimento senza giusta causa, sono previsti, da un lato, l'obbligo di corresponsione del relativo indennizzo nel caso di mancato rispetto dell'invio della comunicazione scritta, e, dall'altro, il diritto della parte diligente alla corresponsione dei profitti che si sarebbero potuti realizzare nel corso del periodo temporale di preavviso non rispettato.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'art. 1497 del Codice Civile e commerciale prevede che, a seguito dello scioglimento del contratto di agenzia, sia esso a tempo determinato o a tempo indeterminato, l'agente ha diritto di ricevere un'indennità purché la sua attività (i) abbia aumentato la clientela del preponente e (ii) abbia permesso al preponente di ottenere futuri vantaggi commerciali.

Nell'ipotesi in cui le parti non concordino contrattualmente l'importo di tale indennità, esso sarà determinato dal giudice, in misura non eccedente, in ogni caso, l'importo netto delle provvigioni percepite dall'agente nel corso di un anno solare. Ai sensi e per gli effetti dell'art. 1499 del Codice Civile e commerciale, è possibile prevedere l'impegno di non concorrenza a carico dell'agente successivamente allo scioglimento del contratto, purché: (i) il contratto contempli un diritto di esclusiva in favore del preponente e (ii) il divieto non ecceda un anno solare.

Competenza e diritto applicabile

Le parti possono concordare che al contratto di agenzia si applichi una legge diversa da quella argentina. Ferma la validità dell'applicazione di una legge diversa, le norme qualificate dall'ordinamento argentino come imperative e di ordine pubblico non possono essere derogate e trovano in ogni caso applicazione.

Si segnala, tuttavia, che, considerata la recente introduzione nell'ordinamento giuridico argentino del Codice Civile e commerciale e l'assenza, alla data odierna, di casi giurisprudenziali in materia, non vi è un'univoca individuazione delle norme codicistiche di ordine pubblico e di applicazione necessaria.

Infine, si evidenzia come le parti possono accordarsi per devolvere ad un arbitro le controversie derivanti dal contratto di agenzia.

Con il contributo di Studio legale Beccar Varela, Edificio República, Tucumán 1, piso 3 (C1049AAA), Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Australia

Principi

La creazione di un rapporto di agenzia non dipende dalla terminologia utilizzata dalle parti, ma dalla reale natura dell'accordo o dalle circostanze specifiche del rapporto tra il presunto preponente e l'agente. Se il contenuto dell'accordo evidenzia l'intenzione delle parti che l'agente agisca per conto del preponente, allora sorge un rapporto di agenzia.

Secondo il diritto australiano, il rapporto tra preponente e agente si basa sul *common law* e sul contratto stipulato tra agente e preponente. Esistono alcune normative che regolano specifici rapporti di agenzia (ad esempio, agenti immobiliari), ma non vi è una legislazione generale in Australia che disciplini i contratti e i rapporti di agenzia. Pertanto, è fondamentale che l'accordo di agenzia copra tutti gli aspetti del rapporto tra le parti, inclusi, ma non limitati a: data di inizio, servizi da fornire da parte dell'agente, pagamento da parte del preponente per i servizi, limitazioni dell'autorità, indennità, proprietà intellettuale, informazioni riservate, comunicazioni tra le parti, nonché scioglimento del contratto e conseguenze dello scioglimento.

Quando un agente stipula un contratto con un terzo per conto del preponente, in base all'autorità conferita, il preponente è parte del contratto con il terzo e solo il preponente può agire legalmente contro, o essere citato in giudizio dal terzo in relazione al contratto. In tal caso, si crea un rapporto contrattuale diretto tra il preponente e il terzo per effetto delle azioni dell'agente, che non diventa parte contrattuale.

È importante notare che, ai sensi della sezione 601CD del *Corporations Act 2001 (Cth)*, una società straniera non può esercitare attività commerciale in Australia senza essere registrata presso l'*Australian Securities and Investments Commission (ASIC)*. La sezione 21 del medesimo atto stabilisce che le seguenti situazioni, tra le altre, non costituiscono esercizio di attività commerciale:

- a. effettuare una vendita tramite un contraente indipendente;
- b. sollecitare o procurare ordini (in Australia) che diventano vincolanti solo se accettati al di fuori dell'Australia;
- c. condurre una transazione isolata completata entro un periodo di 31 giorni, non essendo parte di una serie di transazioni simili ripetute nel tempo.

Di conseguenza, quando un preponente con sede all'estero nomina un agente in Australia per procurare e accettare ordini da clienti australiani per conto del preponente su base continuativa, il preponente straniero deve registrarsi come società straniera presso l'ASIC e rispettare gli obblighi legali derivanti. Se il preponente straniero desidera evitare tale obbligo di registrazione, deve assicurarsi che l'agente non abbia l'autorità di accettare ordini da clienti australiani per conto del preponente, oppure dovrebbe nominare un distributore australiano.

Requisiti

Perché possa instaurarsi un rapporto di agenzia, devono sussistere almeno due elementi essenziali: il consenso (o assenso) di entrambe le parti, preponente e agente, e l'attribuzione di poteri all'agente da parte del preponente affinché quest'ultimo possa agire in nome e per conto del primo.

Il consenso (o assenso) implica un'accettazione, da parte dell'agente, del mandato conferito dal preponente ad agire per suo conto. La necessità del consenso comporta che le parti, in linea

generale, debbano avere l'intenzione di costituire un rapporto di agenzia: vale a dire, il preponente deve avere l'intenzione che l'agente agisca in sua rappresentanza, e l'agente deve avere l'intenzione di accettare tale autorità e di operare sulla base della stessa.

L'essenza del rapporto di agenzia risiede nel fatto che l'agente è autorizzato ad agire in rappresentanza del preponente.

L'agente può agire con rappresentanza o senza rappresentanza.

Nel primo caso, il preponente è vincolato al contratto concluso dall'agente con un terzo, a prescindere dalla conoscenza o meno del terzo dell'esistenza di tale autorità.

L'agenzia per *estoppel* (senza rappresentanza) si verifica quando una persona, mediante dichiarazioni o comportamenti, induce un'altra a ritenere che un terzo sia stato autorizzato ad agire come agente, e quest'ultima, facendo affidamento su tale rappresentazione, conclude atti giuridici con il terzo nell'ambito dell'apparente autorità. In tal caso, la legge sull'*estoppel* impedisce al preponente di negare l'esistenza dell'apparente situazione rappresentata. A differenza dell'agente con rappresentanza, l'agenzia per *estoppel* non costituisce un vero e proprio potere in senso stretto, ma una finzione giuridica riconosciuta ed efficacemente tutelata dal diritto dell'agenzia.

Come regola generale, qualsiasi contratto concluso da un agente può essere fatto valere dal preponente o nei suoi confronti, qualora il nome o l'esistenza del preponente siano stati resi noti all'altra parte contrattuale al momento della stipula. In caso di controversia, spetta alla controparte l'onere di provare che l'agente fosse investito dell'autorità necessaria per concludere il contratto oggetto della causa.

Requisiti di forma

Fatte salve le prescrizioni formali relative alla nomina e le disposizioni legislative che impongono una nomina per iscritto, non è richiesta alcuna formalità per la valida nomina di un agente. Di conseguenza, un rapporto di agenzia può essere validamente costituito anche mediante accordo verbale o attraverso il comportamento delle parti. Tuttavia, in assenza di una normativa specifica in materia di agenzia, è consigliabile stipulare un contratto scritto tra agente e preponente che disciplini nel dettaglio quanto più possibile il contenuto del rapporto. In mancanza di un contratto scritto, i termini del rapporto di agenzia risulterebbero difficili da determinare, poiché si baserebbero su dichiarazioni verbali, comunicazioni scritte (ad esempio corrispondenza e-mail tra le parti) e sul comportamento delle stesse.

Per conferire all'agente il potere di sottoscrivere un atto pubblico o solenne, è necessario che tale potere gli sia stato attribuito mediante atto formale. Questa formalità è richiesta in tutti gli Stati e Territori australiani, a eccezione del Victoria, anche nel caso in cui si voglia conferire all'agente il potere di consegnare un atto già firmato e sigillato dal preponente.

La nomina per iscritto dell'agente da parte del preponente è richiesta per legge nei seguenti casi:

- a. in Tasmania, qualora il contratto di agenzia debba avere una durata superiore a un anno;
- b. in South Australia, affinché il preponente sia ritenuto responsabile nell'ambito di una compravendita d'azienda;
- c. in tutte le giurisdizioni, come condizione necessaria affinché l'agente possa vantare un diritto esecutivo a richiedere al preponente una provvigione o remunerazione per una vendita effettuata.

La normativa impone l'obbligo di licenza o registrazione per alcune categorie di agenti, tra cui banditori d'asta, agenti immobiliari e altre figure professionali. Alcuni esempi includono:

- a. (ACT) *Agents Act 2003* ss 19 (agenti di bestiame e fondi rustici), 20 (agenti d'affari), 22 (agenti di collocamento);

- b. (NT) *Commercial and Private Agents Licensing Act 1979* Pt 2; *Agents Licensing Act 1979* Pt III (agenti d'affari e agenti di trasferimento immobiliare);
- c. (NSW) *Commercial Agents and Private Inquiry Agents Act 2004* Pt 2; *Property, Stock and Business Agents Act 2002* Pt 2 (agenti di fondi rustici, agenti d'affari, amministratori condominiali, gestori comunitari e responsabili di immobili residenziali);
- d. (QLD) *Property Agents and Motor Dealers Act 2000* Ch 2 Pt 5 (agenti di locazione, case agricole, sviluppatori immobiliari, concessionari di veicoli e agenti commerciali) — da sostituirsi, all'entrata in vigore, con: *Property Occupations Act 2014* (vedi Pt 2) per gli agenti di locazione; *Motor Dealers and Chattel Auctioneers Act 2014* (vedi Pt 2); *Debt Collectors (Field Agents and Collection Agents) Act 2014* (vedi Pt 2);
- e. (SA) *Employment Agents Registration Act 1993*; *Security and Investigation Agents Act 1995* s 6(1);
- f. (TAS) *Security and Investigations Agents Act 2002* Pt 2;
- g. (WA) *Employment Agents Act 1976*; *Settlement Agents Act 1981*; *Security and Related Activities (Control) Act 1996* ss 15, 29, 36; *Real Estate and Business Agents Act 1978* Pt III (agenti d'affari).

Doveri dell'Agente

Il dovere principale dell'agente consiste nell'eseguire, generalmente in prima persona, l'incarico affidatogli, oppure nel comunicare tempestivamente al preponente l'impossibilità di procedere. Qualora il preponente abbia impartito istruzioni precise in merito alle modalità di esecuzione dell'incarico, l'agente è tenuto a seguirle rigorosamente, a condizione che siano lecite.

Se l'agente si attiene alle istruzioni ricevute, non potrà essere ritenuto responsabile nei confronti del preponente, anche se i risultati ottenuti si discostano da quelli attesi da quest'ultimo.

Nel caso in cui non siano state impartite istruzioni dettagliate, oppure qualora esse lascino all'agente un certo margine di discrezionalità, l'agente dovrà agire in buona fede, tenendo conto degli interessi del preponente.

L'agente che riceve un incarico deve dimostrare almeno il livello di diligenza che il preponente ragionevolmente avrebbe adottato se avesse svolto personalmente l'incarico.

L'agente ha il dovere di tenere una contabilità accurata di tutte le operazioni svolte e di esibirla su richiesta al preponente. Tutte le somme ricevute per conto del preponente devono essere restituite o rendicontate al preponente su sua richiesta.

Il rapporto tra preponente e agente è di natura fiduciaria e impone quindi all'agente l'obbligo di agire nell'interesse esclusivo del preponente. In particolare, l'agente deve evitare qualsiasi conflitto di interessi tra i propri interessi personali e quelli del preponente. L'agente non può trarre alcun profitto non autorizzato dalla propria posizione.

Doveri del Preponente

Gli obblighi del preponente variano in base al singolo contratto di agenzia. Tuttavia, generalmente, i principali doveri del preponente sono, corrispondere all'agente un compenso per i servizi resi (es. pagamento della provvigione), rimborsare le spese ragionevolmente sostenute dall'agente nell'esecuzione dell'incarico, fornire all'agente le informazioni necessarie per lo svolgimento dell'attività, agire in buona fede e manlevare l'agente per le perdite o le responsabilità derivanti da azioni autorizzate, svolte nell'ambito del contratto di agenzia.

Provvigione

L'agente non ha diritto ad alcuna remunerazione da parte del preponente, salvo che esista un contratto, espresso o implicito, che lo preveda.

In assenza di un contratto espresso, l'obbligo implicito di corrispondere la provvigione può desumersi dalle circostanze del caso concreto, tenendo conto, ad esempio, delle negoziazioni precedenti tra le parti o delle consuetudini commerciali ragionevolmente applicabili al settore.

Affinché l'agente abbia diritto alla provvigione è necessario che egli abbia effettivamente eseguito le prestazioni che si era impegnato a svolgere e che tutte le condizioni previste dal contratto siano state soddisfatte. Salvo disposizioni contrarie contenute nel contratto di agenzia, si presume normalmente che la remunerazione dell'agente sia dovuta solo in relazione a operazioni che siano conseguenza diretta delle attività svolte dall'agente.

Ai sensi della normativa vigente nelle diverse giurisdizioni australiane, un agente che per legge è tenuto a possedere una specifica qualifica, licenza o nomina scritta per esercitare l'attività non ha diritto ad alcuna remunerazione qualora, al momento dell'esecuzione dei servizi per i quali viene richiesta la provvigione, non fosse in possesso della qualifica, licenza o nomina richiesta. Inoltre, l'agente non ha diritto ad alcuna provvigione in relazione a operazioni nelle quali abbia tenuto una condotta dolosamente scorretta o violato il rapporto fiduciario, indipendentemente dall'eventuale danno subito dal preponente.

Scioglimento del contratto

Se le parti hanno previsto nel contratto di agenzia un termine di preavviso per la cessazione del rapporto, la parte che intende recedere è tenuta a rispettare tale termine contrattuale. In assenza di un accordo scritto, si presume normalmente che le parti intendessero mantenere il rapporto per una durata determinata.

Salvo diversa previsione contrattuale, il recesso del preponente dall'incarico non deve necessariamente avvenire in forma scritta, ma può essere effettuata oralmente, anche qualora l'autorità sia stata conferita con atto pubblico, o mediante comportamenti concludenti. Tuttavia, fino a quando il preponente non abbia manifestato tale volontà, l'agente ha diritto a presumere la continuazione del rapporto di agenzia.

Qualora il preponente o l'agente sia una società, la liquidazione o la cessazione della stessa comporta la cessazione automatica dell'agenzia.

L'incarico può inoltre cessare per effetto di:

- a. adempimento dell'incarico;
- b. sopravvenuta impossibilità di esecuzione;
- c. verificarsi di un evento che renda illegale la prosecuzione dell'agenzia.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di cessazione dell'incarico di un agente con rappresentanza, il preponente è vincolato agli atti compiuti dall'agente, anche successivamente alla cessazione dell'autorità, nei confronti di qualsiasi terzo che, confidando in tale rappresentazione e senza essere a conoscenza della cessazione dell'incarico, abbia intrattenuto rapporti con l'agente.

In Australia non esiste una base normativa che consenta all'agente di richiedere il risarcimento dei danni a seguito della cessazione del contratto di agenzia da parte del preponente. In assenza di un contratto scritto, il preponente è tenuto a fornire un "preavviso ragionevole" per la cessazione del rapporto. Esistono diverse pronunce giurisprudenziali che affrontano la questione di cosa debba intendersi per "preavviso ragionevole". Ogni caso va valutato in base alle proprie circostanze specifiche. Tuttavia, un elemento ricorrente nelle diverse decisioni è che, quanto

maggiore è la perdita potenziale per la parte che non ha dato disdetta, tanto più lungo sarà il periodo di preavviso considerato ragionevole. I tribunali hanno stabilito che il periodo di preavviso deve essere sufficientemente lungo da permettere all'agente di:

- a. riutilizzare la propria forza lavoro e le attrezzature in nuove opportunità lavorative;
- b. rispettare gli impegni già assunti;
- c. portare a compimento le trattative in corso;
- d. concludere il rapporto in modo professionale e ordinato.

Competenza e diritto applicabile

È preferibile che un preponente con sede al di fuori dell'Australia faccia sì che al contratto con un agente con sede in Australia si applichi il diritto e la giurisdizione australiani, in quanto, in caso di inadempimento dell'agente, si possono presentare le seguenti difficoltà:

- a. le sentenze pecuniarie ottenute dal preponente in un tribunale estero possono essere registrate ed eseguite in Australia solo in circostanze limitate, ai sensi del *Foreign Judgments Act 1991 (Cth)*;
- b. qualora il contratto preveda l'applicazione di una legge straniera in una controversia trattata da un tribunale australiano, il preponente è tenuto a fornire una garanzia per le spese e a procurarsi esperti in grado di illustrare i principi di diritto straniero al giudice australiano;
- c. le sentenze non pecuniarie di un tribunale straniero (ad esempio un'ingiunzione per violazione della riservatezza da parte dell'agente) non sono eseguibili in Australia, poiché il tribunale straniero non sarebbe ritenuto dotato della necessaria autorità giurisdizionale.

Con il contributo di HWL Ebsworth Level 14, Australia Square, 264-278 George Street, Sydney Cove NSW 2000

Austria

Principi

Il contratto di agenzia è disciplinato essenzialmente dalla legge sugli agenti di commercio (*HVertrG*). Inoltre, trovano applicazione in via sussidiaria il codice delle società austriaco (*UGB*) ed il Codice Civile austriaco (*ABGB*).

Ai sensi del par. 1 comma 1 *HVertrG* è da considerarsi agente autonomo di commercio chi è incaricato da parte di un altro soggetto dell'intermediazione o della conclusione di contratti in nome e per conto di questo ed esercita tale attività in via autonoma e professionale. Sono escluse l'intermediazione e la conclusione di contratti aventi ad oggetto beni immobili.

Requisiti

Oltre all'intermediazione o alla conclusione di contratti in nome e per conto altrui, sono elementi essenziali del rapporto di agenzia anche l'autonomia, l'esercizio professionale del commercio e l'incarico stabile da parte del preponente. La legge non stabilisce che l'agente debba svolgere la propria attività in via esclusiva, tale possibilità deve essere prevista nel contratto.

In linea di massima, ogni persona fisica o giuridica può essere agente di commercio, purché goda della piena capacità giuridica e d'agire. Non possono perciò essere agenti di commercio la società semplice (che secondo la giurisprudenza austriaca non ha capacità giuridica) e la società di fatto. L'attività dell'agente di commercio è considerata commercio libero ai sensi del regolamento commerciale austriaco (*GewO*). L'agente di commercio deve inviare una comunicazione scritta all'ufficio competente prima dell'inizio della propria attività. In presenza dei requisiti di legge, l'ufficio inserisce l'agente di commercio nel Registro di Commercio entro tre mesi dalla comunicazione, l'inserimento vale come autorizzazione commerciale. In caso di esercizio del commercio senza la necessaria autorizzazione, sono previste sanzioni da parte della pubblica amministrazione.

Requisiti di forma

Ai sensi del diritto austriaco il contratto di agenzia non è soggetto ad obblighi di forma né all'obbligo di registrazione. Su richiesta di uno dei due contraenti l'altra parte è tenuta a mettere a disposizione del richiedente una versione scritta e firmata del contratto ex par. 4 comma 1 *HVertrG*.

Il contratto può concludersi anche tramite scambio di corrispondenza o attraverso comportamenti concludenti delle parti. In casi eccezionali il perfezionamento può avvenire anche attraverso il silenzio assenso dell'agente di commercio a fronte dell'offerta fatta dal preponente.

Doveri dell'agente

I doveri giuridici dell'agente sono formulati in via generica e vanno ricavati caso per caso da un'interpretazione del diritto austriaco conforme alla Direttiva n. 86/653/CEE. Pertanto, ai sensi del par. 5 *HVertrG*, l'agente di commercio deve attivarsi per l'agevolazione o la conclusione di negozi, deve salvaguardare – nell'esercizio della propria attività – gli interessi del preponente con la diligenza usualmente richiesta al commerciante e deve inoltrare al preponente le necessarie comunicazioni mettendolo immediatamente a conoscenza di ogni negozio che abbia concluso per suo conto. L'agente di commercio deve seguire le direttive impartitegli dal preponente. Inoltre, l'agente di commercio deve preservare i segreti commerciali e industriali e non può operare in favore di un concorrente del preponente in pendenza del rapporto di agenzia. Al tempo stesso deve conservare adeguatamente e trattare con cura i documenti e gli altri oggetti consegnatigli

dal preponente per l'esercizio della sua attività e restituire tali oggetti al preponente una volta cessato il rapporto di agenzia. Anche in mancanza di esplicito divieto di concorrenza l'agente di commercio non può, in pendenza del rapporto di agenzia, agire per un concorrente del preponente.

Oltre ai predetti doveri di legge i contraenti possono, entro certi limiti, pattuire ulteriori obblighi purché non contrari alla *ratio* del rapporto di agenzia. Possono ad esempio essere pattuiti gli obblighi dell'agente di svolgere l'attività di incasso a favore del preponente, di gestire un magazzino per le consegne, di prendere parte a determinati corsi di formazione e di seguire una determinata forma per la rinuncia all'incarico.

Doveri del preponente

Obbligazioni principali del preponente sono la corresponsione della provvigione, la sua esatta determinazione e la trasmissione all'agente di un estratto dei registri. *Ex par.* 6 HVertrG, il preponente deve facilitare l'agente nell'esercizio della sua attività e, pertanto, astenersi da tutto ciò che possa ingiustamente arrecargli danno o esporlo ad un pericolo. Il preponente deve mettere a disposizione dell'agente i documenti e dargli tutte le informazioni necessarie all'esercizio della sua attività. Deve inoltre comunicare immediatamente all'agente se prevede che il volume degli affari sarà sensibilmente inferiore a quanto l'agente poteva presumere. Il preponente deve inoltre avvisare l'agente, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto di un affare procuratogli. Lo stesso obbligo di comunicazione vale per il caso di mancato adempimento del contratto concluso dall'agente. Come l'agente, anche il preponente è tenuto alla riservatezza sui segreti industriali e commerciali della controparte di cui dovesse venire a conoscenza nel corso del rapporto contrattuale.

Provvigione

L'agente di commercio acquista il diritto alla corresponsione della provvigione nel momento in cui il preponente abbia eseguito il contratto validamente concluso con il terzo o quando il preponente sarebbe tenuto a dare esecuzione al negozio secondo le pattuizioni contenute nello stesso (par. 9 HVertrG). Il diritto alla provvigione sorge anche quando il terzo abbia dato esecuzione al negozio effettuando la propria prestazione o avrebbe dovuto farlo se il preponente avesse eseguito la sua conformemente a quanto statuito nel contratto. Il predetto diritto diviene esigibile dalla data in cui il pagamento si sarebbe dovuto realizzare secondo gli accordi o in base a quanto stabilito dalla legge.

L'ammontare della provvigione può essere liberamente concordato dai contraenti. In assenza di specifico accordo, l'importo dell'emolumento viene determinato in base agli usi praticati per lo stesso ramo di attività commerciale e nel luogo dove opera l'agente (*ex par.* 10 HVertrG).

All'agente non spetta un rimborso per i costi sostenuti nell'esercizio della sua attività. Le spese sostenute dall'agente in ragione di uno specifico incarico devono essere rimborsate dal preponente salvo diverso accordo o usi commerciali difformi.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia in Austria può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. La legge austriaca non prevede alcun periodo di prova per l'agente.

Il contratto concluso a tempo indeterminato di solito si risolve su accordo delle parti o a causa del recesso di uno dei contraenti. Il termine minimo di preavviso da osservare in caso di recesso è pari a 1 mese nel caso in cui il recesso avvenga durante il primo anno contrattuale, 2 mesi durante il secondo anno, 3 mesi durante il terzo anno, 4 mesi durante il quarto anno, 5 mesi

durante il quinto anno e 6 mesi dal sesto anno in poi. È lecito l'accordo che prevede un termine minimo più lungo. Il contratto di agenzia a tempo determinato cessa decorso il termine contrattuale previsto. Se entrambe le parti proseguono il rapporto di agenzia oltre il termine stabilito, il contratto si trasforma in un contratto di agenzia a tempo indeterminato. Prima dello spirare del termine il rapporto contrattuale a tempo determinato può essere risolto con il consenso delle parti. Le parti hanno la facoltà di prevedere ulteriori cause di recesso, purché vengano osservati anche in questo caso i termini minimi di preavviso previsti dalla legge.

Sia i contratti a tempo determinato che quelli a tempo indeterminato possono essere risolti in presenza di una giusta causa. Eventi che possono giustificare il recesso per giusta causa della parte del contratto di agenzia sono, a titolo di esempio, la violazione del rapporto di fiducia sotteso al contratto, la violazione di clausole contrattuali essenziali, le violenze o ingiurie commesse a danno della controparte negoziale.

Se una parte si rende colpevole dello scioglimento anticipato del contratto, l'altro contraente può pretendere il risarcimento del danno. In caso di recesso ingiustificato, la controparte negoziale può pretendere l'adempimento del contratto o il risarcimento del danno causato. Lo stesso vale quando uno dei contraenti recede dal rapporto contrattuale senza rispettare il termine minimo di preavviso stabilito dalla legge. Se entrambe le parti sono responsabili dello scioglimento giustificato o ingiustificato del rapporto contrattuale, il giudice può liberamente valutare se e in che misura sia dovuto il risarcimento.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

In seguito allo scioglimento del rapporto contrattuale spetta all'agente di commercio un equo indennizzo (par. 24 HVertrG) sempre che l'agente, durante il rapporto di agenzia, abbia procurato al preponente nuovi clienti o abbia sensibilmente ampliato le relazioni commerciali già esistenti e ci si aspetti che il preponente possa ricavare sensibili vantaggi da tali relazioni anche dopo lo scioglimento del rapporto contrattuale con l'agente. Il pagamento dell'indennizzo deve essere equo tenuto conto di tutte le circostanze, in particolare delle provvigioni di cui sarà in futuro privato l'agente in relazione agli affari con i clienti acquisiti dal preponente. Il diritto all'indennizzo sorge anche quando il rapporto contrattuale cessa per morte dell'agente. In tal caso il diritto si trasmette agli eredi.

Se non vi è accordo contrattuale più favorevole all'agente, in base alle disposizioni di legge, la misura dell'indennizzo non può superare un'annualità di provvigione, da calcolarsi in relazione alla media delle provvigioni percepite negli ultimi cinque anni. Se il rapporto contrattuale è durato meno di cinque anni, si calcola la media dell'intera durata del contratto.

L'agente può pretendere dal preponente, ai fini della prova dell'ammontare della provvigione dovutagli, un estratto dei registri nonché di tutta la documentazione necessaria. Il diritto all'indennizzo si prescrive in un anno dallo scioglimento del rapporto contrattuale.

L'indennità non è dovuta se l'agente recede dal contratto, salva l'ipotesi del recesso per giusta causa. Allo stesso modo, non sussiste tale diritto all'indennizzo se il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente ovvero se l'agente trasferisce i diritti e i doveri derivanti dal contratto di agenzia ad un terzo a seguito di un accordo con il preponente.

Ai sensi del par. 25 HVertrG è invalida la clausola che limiti la capacità professionale dell'agente successivamente alla cessazione del rapporto di agenzia.

Competenza e diritto applicabile

Le parti contraenti possono in linea di massima scegliere liberamente il giudice competente e il diritto applicabile. È legittima anche una clausola arbitrale. La scelta del diritto applicabile non

può in linea di massima pregiudicare l'agente; in particolare, la previsione relativa all'indennizzo in favore dell'agente non può essere aggirata tramite la scelta di un diritto sostanziale straniero che non la preveda.

Vi è, inoltre, una serie di norme imperative dalle quali non ci si può in nessun caso discostare a detrimento dell'agente; tra queste si annoverano le norme sul diritto alla provvigione e al risarcimento, sull'esame dei registri, sul termine di preavviso e sul diritto all'indennizzo, nonché sul diritto dell'agente al risarcimento del danno in caso di fallimento del preponente. Anche le norme relative alla predisposizione di una copia del contratto, agli obblighi minimi dell'agente e agli obblighi di collaborazione del preponente non possono essere derogate contrattualmente.

Con il contributo di Rödl & Partner, via F. Rismondo 2/E, 35131, Padova

Azerbaijan

Principi

Ai sensi dell'art. 789 del Codice Civile della Repubblica dell'Azerbaijan, con contratto di agenzia si intende l'accordo in forza del quale un professionista autonomo, l'agente, si impegna in via continuativa a fornire servizi di mediazione connessi alla conclusione di contratti per conto ed a spese del preponente.

Le disposizioni del Codice Civile sul contratto di agenzia si applicano altresì al contratto di *franchising* e di distribuzione laddove il *franchisee* sia impegnato nella distribuzione di prodotti del *franchisor* ovvero di qualsiasi impresa allo stesso collegata.

Requisiti

In Azerbaijan, possono operare in qualità di agenti sia le persone fisiche che le persone giuridiche. Non si possono considerare agenti i soggetti occupati solo occasionalmente nell'attività di mediazione o di conclusione d'affari (procacciatori) né i soggetti legati da contratti di lavoro subordinato con il preponente.

Non vi sono invece restrizioni agli investitori stranieri che intendano detenere una partecipazione in un'entità che operi in Azerbaijan come loro agente.

Il preponente può delimitare l'area geografica, la categoria di prodotti o il gruppo di clienti assegnati all'agente in via esclusiva o meno. Il preponente può riservarsi di trattare direttamente con specifici clienti senza che per questo l'agente maturi il diritto alle provvigioni.

La legislazione dell'Azerbaijan stabilisce che i contratti di agenzia commerciale debbano essere conclusi in forma scritta.

Doveri dell'agente

Nell'esecuzione dell'incarico, l'agente deve tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede. In particolare, se il contenuto dell'incarico non è stato specificato esplicitamente, esso è determinato in base alla natura dell'affare concluso o del servizio eseguito. L'agente deve adempiere all'incarico in conformità alle istruzioni ricevute dal preponente. Egli può derogare alle istruzioni impartitegli relative al compimento di un singolo affare, se, date le circostanze, non sia in grado di ottenere il permesso dal preponente e, viste le peculiarità della situazione, vi sia motivo di ritenere che il preponente avrebbe acconsentito a tale scostamento. Al di fuori da questo caso, l'agente che non ottemperi alle istruzioni del preponente è tenuto a risarcire il danno conseguente.

Ulteriori obblighi dell'agente sono:

- la promozione e/o conclusione di affari per conto del preponente;
- l'accrescimento del volume d'affari del preponente;
- la comunicazione al preponente di tutti gli affari e/o contratti conclusi;
- la trasmissione al preponente di tutte le informazioni in proprio possesso.

Il contratto può porre a carico dell'agente obblighi aggiuntivi quali:

- il raggiungimento di una quota minima di affari procurati o di contratti conclusi;
- dietro specifico corrispettivo, l'incasso delle somme dovute al preponente.

L'agente può essere tenuto ad assicurare al preponente una determinata soglia di affari se così è stato concordato anticipatamente in forma scritta.

Lo star del credere è un patto ammesso se circoscritto a uno o a determinati affari predeterminati

e se remunerato.

Le parti possono accordarsi per limitare le attività che l'agente potrà compiere dopo lo scioglimento del contratto. Tale patto di non concorrenza post-contrattuale è valido se riguarda la medesima zona, clientela, genere di beni e servizi oggetto del contratto di agenzia e la sua durata non eccede l'anno successivo allo scioglimento del contratto di agenzia.

Doveri del preponente

Il preponente deve comportarsi nei confronti dell'agente secondo buona fede e correttezza. Egli deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto. Il preponente, entro un termine ragionevole, è tenuto ad avvertire l'agente se prevede 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, del rifiuto o della mancata esecuzione di un affare procuratogli. Il preponente deve corrispondere la provvigione all'agente.

Le parti sono libere di definire contrattualmente ulteriori obblighi del preponente, tra cui quello di rispettare il diritto di esclusiva dell'agente su di un certo territorio o per determinati clienti.

Provvigioni

L'agente può ottenere un trattamento provvigionale in parte fisso corrisposto con cadenza mensile e in parte variabile in misura di una percentuale sul valore degli affari procurati ovvero un trattamento provvigionale solamente variabile. L'ammontare della provvigione è determinato in base all'accordo delle parti. L'importo della provvigione, se non è stabilito contrattualmente, è determinato in conformità alle pratiche commerciali in uso per i prodotti identici o simili a quelli promossi dall'agente. In loro difetto, la provvigione viene determinata dal giudice secondo equità avuto riguardo a tutte le circostanze.

L'agente matura il diritto alla provvigione nei seguenti casi:

- per gli affari conclusi dal preponente per effetto del suo intervento;
- per gli affari conclusi dal preponente con terzi acquisiti come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito;
- per gli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta all'agente o al preponente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività svolta dall'agente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti.

La provvigione spetta all'agente nel momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione inoltre è dovuta all'agente al più tardi e inderogabilmente dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la propria.

Il mese successivo al trimestre di maturazione, il preponente consegna all'agente un estratto conto delle provvigioni dovute. L'estratto conto indica gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni. Nel medesimo termine le provvigioni liquidate devono essere effettivamente pagate all'agente. I termini sopra menzionati per la consegna dell'estratto conto e per il pagamento delle provvigioni possono essere ridotti o ampliati, in quest'ultimo caso

fino a sei mesi.

L'agente è tenuto a restituire le provvigioni rimosse solo nell'ipotesi e nella misura in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non abbia esecuzione per cause non imputabili al preponente.

Scioglimento del contratto

La durata del contratto di agenzia può essere stabilita liberamente dalle parti le quali, pertanto, possono concludere contratti di agenzia a tempo determinato o indeterminato. Secondo il diritto dell'Azerbaijan, il proseguimento del rapporto di agenzia oltre la scadenza del termine stabilito dalle parti determina la trasformazione del contratto di agenzia sin da principio in contratto a tempo indeterminato.

Se il contratto di agenzia è stato stipulato a tempo indeterminato, ciascuna parte ha la facoltà di recedere dandone preavviso entro un termine ragionevole.

Il termine di preavviso del recesso è di 1 mese per il primo anno di efficacia del contratto, 2 mesi per il secondo anno, 3 mesi dal terzo anno.

Qualora un contratto di agenzia a tempo determinato si converta, secondo il meccanismo sopra menzionato, in contratto a tempo indeterminato si tiene conto dell'intero periodo di efficacia del contratto ai fini del computo del termine entro cui effettuare il preavviso di recesso. Nel caso in cui le parti concordino termini di preavviso del recesso più lunghi rispetto a quelli legislativamente previsti, il termine previsto per il preponente non può essere inferiore a quello stabilito per l'agente.

Ciascuna delle parti può recedere dal contratto di agenzia senza l'osservanza del termine di preavviso nei seguenti casi:

- se l'altra parte, invitata ad adempiere con diffida scritta, abbia persistito nell'inadempimento delle proprie obbligazioni contrattuali;
- nel caso di situazioni eccezionali non imputabili ad alcuna delle parti contrattuali che rendano irragionevole il preavviso per l'esercizio del recesso.

Resta fermo il diritto della parte receduta per giusta causa dal contratto di agenzia ad ottenere il risarcimento dei danni.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

All'atto della cessazione del contratto di agenzia, l'agente ha diritto a un'indennità se:

- l'agente ha procurato nuovi clienti al preponente o ha sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceve ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;
- il pagamento dell'indennità è 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'importo dell'indennità non può superare una cifra corrispondente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni rimosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

L'indennità non è dovuta:

- se il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente;
- se l'agente recede dal contratto per motivi personali;
- se, 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 di agenzia.

L'agente può validamente rinunciare al suo diritto all'indennità.

L'agente ha diritto di ottenere il risarcimento dei danni a lui cagionati dal preponente per effetto dell'illegittimo o improprio cambiamento ovvero scioglimento delle relazioni contrattuali. Nel caso di morte dell'agente, tale diritto si trasmette agli eredi.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicare al contratto di agenzia. Tuttavia, a norma dell'art. 5 della legge dell'Azerbaijan sul diritto internazionale privato, le norme della Repubblica dell'Azerbaijan di carattere imperativo sono destinate a prevalere a prescindere dalla scelta delle parti in ordine alla legge sostanziale da applicarsi al rapporto di agenzia. Ad ogni buon conto, la legge dell'Azerbaijan non indica espressamente le norme che possano qualificarsi come imperative. Secondo l'orientamento generale le norme imperative dovrebbero appartenere alla categoria delle leggi fondamentali dell'ordinamento.

Le parti sono libere altresì di individuare il foro competente a pronunciarsi in ordine alle controversie nascenti dall'interpretazione e/o dall'esecuzione del contratto di agenzia. Vi sono tuttavia alcune tipologie di controversie che rientrano nella giurisdizione esclusiva dei tribunali dell'Azerbaijan quali:

- le controversie relative a beni immobili siti nel territorio dell'Azerbaijan;
- le controversie relative alla personalità giuridica o alla capacità di enti legali azeri;
- le controversie relative a diritti di proprietà intellettuale se la domanda per la registrazione del diritto è presentata in territorio azero;
- le controversie nascenti da pretese avanzate nei confronti di spedizionieri di merci.

L'Azerbaijan ha ratificato la Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri.

Con il contributo di Rödl & Partner, Business Center SAT-Plaza, 7. St. Bashir Safar-oglu 133, AZ1009 Baku

Belgio

Principi

Il contratto di agenzia è disciplinato dagli artt. 1 a 25 del Libro X del codice di diritto economico (*Code de droit économique*). All'art. 11 paragrafo 1 del Libro I del codice di diritto economico è contenuta la definizione di contratto di agenzia, contratto con il quale una parte, l'agente, è incaricata in via continuativa e verso corrispettivo della promozione ed eventualmente della conclusione di affari per conto di un'altra, il preponente, senza sottostare alla sua autorità.

Requisiti

L'agente può essere sia una persona fisica sia una persona giuridica. L'agente, in qualsiasi forma eserciti la sua attività, deve essere registrato presso la *Banque - Carrefour des entreprises* (registro centrale delle imprese) ed è soggetto alla normativa applicabile in materia di esercizio di attività commerciale in Belgio.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia non è soggetto a requisiti di forma. È tuttavia opportuno formalizzare per iscritto il rapporto di agenzia al fine di disciplinare con maggiore certezza alcuni aspetti quali, ad esempio, la concessione o meno del potere di rappresentanza, il diritto di esclusiva, le modalità di calcolo della provvigione, la durata temporale del contratto.

Il contratto di agenzia non è sottoposto a obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

Il codice di diritto economico belga prevede che l'agente è obbligato ad agire secondo buona fede e nell'interesse del preponente. Egli deve fare tutto quanto è nelle sue possibilità per agevolare la conclusione di contratti da parte del preponente. È inoltre tenuto a far pervenire al preponente ogni informazione rilevante e deve eseguire le istruzioni impartitegli. L'agente non può svolgere attività concorrenti con quelle del preponente per tutta la durata del contratto di agenzia. Obblighi ulteriori a suo carico possono essere stabiliti contrattualmente dalle parti.

Doveri del preponente

Il preponente deve comportarsi secondo buona fede nel suo rapporto con l'agente. In particolare, egli è tenuto a fornire all'agente tutte le informazioni necessarie relativamente all'oggetto (ad esempio: descrizione dei prodotti, listini, etc.) e deve informare entro un congruo termine l'agente dei potenziali affari nonché della conclusione, del rifiuto o del mancato adempimento di un contratto che l'agente abbia procurato.

Provvigione

Il codice di diritto economico prevede agli artt. 8 e ss. la disciplina in materia di remunerazione dell'agente consistente in un importo fisso o in una provvigione (una percentuale del volume delle vendite), o in una combinazione fra le due.

L'importo della provvigione è liberamente determinabile dalle parti, le quali possono calibrarla sulla base dei seguenti parametri di determinazione: categorie di clienti, prodotti o servizi, rilevanza degli affari e misura del contributo fornito dall'agente nella conclusione del contratto. Nel

caso in cui l'ammontare della provvigione non risulti fissato contrattualmente dalle parti, la provvigione viene determinata in base agli usi o, in mancanza, dal giudice secondo equità.

Salvo diversa volontà delle parti, l'importo della provvigione è calcolato sulla base dei prezzi come indicati nella fattura commerciale, detratti eventuali dazi e imposte al netto dei costi accessori quali *packaging*, trasporto, assicurazione e a esclusione di eventuali sconti unilateralmente praticati dal preponente al cliente.

La modifica unilaterale dell'importo concordato a titolo di provvigione nel corso dell'esecuzione del contratto deve essere considerata equivalente a una dichiarazione di recesso dal contratto di agenzia in essere.

La provvigione è dovuta quando si verifichino le seguenti condizioni:

- il contratto tra il preponente e il terzo è stato concluso per effetto dell'intervento dell'agente;
- il contratto è stato concluso con un soggetto acquisito in precedenza come cliente per effetto dell'attività svolta dall'agente;
- il contratto è stato concluso nel settore e/o con lo specifico gruppo di clienti coperti dal diritto di esclusiva previsto a favore dell'agente.

Il diritto alla provvigione per l'affare concluso matura altresì in capo all'agente dopo lo scioglimento del contratto quando:

- la conclusione dell'affare è stata determinata principalmente dall'attività dell'agente nel corso dell'esecuzione del contratto ed è avvenuta entro sei mesi dallo scioglimento del contratto; oppure
- la conferma d'ordine del terzo è stata ricevuta dal preponente o dall'agente prima della data di scioglimento del contratto.

La provvigione diventa esigibile nel momento e nella misura in cui il preponente abbia eseguito la sua prestazione o avrebbe dovuto eseguirla in base al contratto concluso con il terzo. La provvigione spetta all'agente, al più tardi, inderogabilmente dal momento e nella misura in cui il terzo ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la propria. La provvigione deve essere pagata entro l'ultimo giorno del mese susseguente al trimestre nel quale il diritto è sorto. Il diritto alla corresponsione della provvigione si estingue quando è certo che il soggetto terzo non adempirà alle sue obbligazioni (salvo che tale mancato adempimento sia attribuibile al fatto del preponente), quando l'adempimento del contratto sia divenuto impossibile per causa non imputabile al preponente o, da ultimo, l'adempimento non possa essere ragionevolmente richiesto al preponente (perché, ad esempio, conseguente a un grave inadempimento contrattuale del terzo).

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere a tempo determinato o indeterminato. Un contratto concluso in forma orale o senza apposizione di un termine si considera a tempo indeterminato. Nel caso in cui il contratto concluso a tempo determinato continui a essere eseguito dalle parti successivamente allo spirare del termine stabilito, esso si considera tacitamente rinnovato e convertito come contratto a tempo indeterminato.

Nell'ipotesi di contratto a tempo indeterminato ovvero a tempo determinato con facoltà di recesso anticipato, è necessaria, ai fini della regolare cessazione del rapporto, la notifica della dichiarazione di recesso. Il termine minimo, che non può essere derogato dalla volontà delle parti, è pari a un mese per ogni anno di validità del contratto e aumenta per ogni anno di efficacia del contratto

fino a raggiungere il termine massimo di sei mesi. Nell'ipotesi in cui le parti concordino un termine di preavviso superiore rispetto al minimo legale, questo deve valere per entrambe le parti. La parte che non rispetta tali termini minimi è tenuta a corrispondere alla controparte contrattuale un'indennità in luogo del mancato preavviso.

Il contratto può essere sciolto senza alcun preavviso in presenza di un grave motivo, in conseguenza del quale non si può pretendere che le parti restino vincolate dal contratto. In particolare, il recesso è ammesso in questi termini quando si verifichino circostanze eccezionali nel rapporto di collaborazione tra il preponente e l'agente tali da renderne impossibile la prosecuzione oppure nel caso di grave inadempimento delle obbligazioni contrattuali poste a carico di una delle parti. La dichiarazione di recesso deve, in tali casi, essere notificata, a mezzo di raccomandata con ricevuta di ritorno (oppure mediante ufficiali giudiziari), entro e non oltre sette giorni lavorativi dal momento in cui la parte sia venuta a conoscenza del fatto giustificativo del recesso. Le ragioni del recesso devono essere comunicate al più tardi entro i sette giorni lavorativi successivi alla data della lettera di recesso.

Nell'ipotesi in cui il recesso sia dichiarato invalido da un giudice o da un arbitro, la parte non colpevole avrà diritto al risarcimento del danno sofferto quale conseguenza dell'illegittimo scioglimento anticipato del contratto.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'ammontare dell'indennità è commisurato alla rilevanza e al volume degli affari procurati nonché alla contribuzione di clientela.

L'indennità a favore dell'agente è esclusa nei seguenti casi:

- lo scioglimento del contratto trova il proprio fondamento in una grave violazione degli obblighi contrattuali dell'agente;
- lo scioglimento del contratto è avvenuto per volontà dell'agente, senza che sia configurabile la colpa del preponente.

L'indennità è tuttavia dovuta quando il recesso dipende dall'età, da malattia grave o da morte dell'agente.

L'ammontare dell'indennità non può eccedere un importo pari alla remunerazione annuale, calcolata sulla base degli ultimi cinque anni di validità del contratto e, nell'ipotesi di durata inferiore a cinque anni, pari alla remunerazione media degli anni anteriori alla data di scioglimento del contratto.

Si segnala che il diritto dell'agente di richiedere il pagamento dell'indennità da scioglimento del rapporto deve esercitarsi a mezzo di comunicazione scritta da notificarsi nel termine di un anno dalla data di cessazione dell'efficacia del contratto.

Un'indennità aggiuntiva può essere concessa all'agente a condizione che dimostri di aver subito un danno.

Competenza e diritto applicabile

Fatta salva l'applicazione dei Regolamenti (UE) n. 539/2008 e (UE) n. 1215/2012, per la cui più ampia disamina si rinvia all'Introduzione della presente Guida, il diritto belga prevede all'art. 25 del codice di diritto economico l'applicazione della legge belga ai rapporti di agenzia commerciale e la giurisdizione dei giudici nazionali nell'ipotesi in cui l'agente abbia il centro dei propri affari in Belgio.

Con il contributo di Daldewolf, Avenue Louise, 81 – 1050 Brussels

Brasile

Principi

L'agenzia commerciale in Brasile è stata storicamente regolata dalla legge 4.886/65 e ss. mod. e int. sull'attività dei Representantes comerciais autônomos, oltre che dal Codice Civile.

Solo recentemente il Codice Civile brasiliano ha recepito la figura dell'"agente" .

Esiste una certa ambiguità tra le figure dell'"agente" - di cui parla il Codice Civile (intendendosi per "agente" colui che promuove per conto del preponente affari in una zona determinata) - del "representante comercial" - di cui alla Legge 4.886/65 (a differenza dell'agente, il rappresentante commerciale può concludere contratti in nome e per conto del preponente) - e del consulente o promotore commerciale (quest'ultimo ha in carico lo sviluppo del business e del brand del mandante, ma non interferisce in prima persona con la conclusione dei relativi affari e può considerarsi un prestatore di servizi, come tale, soggetto alle sole norme del Codice Civile).

Tra le principali forme di intermediazione commerciale, l'ordinamento brasiliano conosce anche la distribuzione commerciale che, però, non ha una disciplina legislativa specifica di dettaglio, ma è generalmente disciplinata nel Codice Civile insieme all'agenzia (Capítulo XII-Da Agência e Distribuição).

Nei limiti consentiti da questo variegato panorama normativo, può prevalere la volontà dei privati espressa in sede contrattuale.

Requisiti

L'agente deve risultare iscritto nel Registro del Commercio (Junta Comercial) e presso il Conselho Regional dos Representantes Comerciais (CORE) sotto l'egida del Conselho Federal dos Representantes Comerciais (CONFERE), pena l'applicazione di sanzioni per l'esercizio abusivo della professione a carico dell'agente e con il rischio, per il preponente, di vedere accertata la sussistenza di un rapporto di lavoro anziché di agenzia autonoma. La giurisprudenza brasiliana è particolarmente sensibile alla simulazione di un rapporto di lavoro sotto la forma di un contratto di agenzia e ha, in più occasioni, accertato la sussistenza di un rapporto di lavoro subordinato tra agente e preponente, con conseguenze, anche fiscali, particolarmente onerose per il preponente. Per evitare questo rischio, è importante che, in concreto, l'agente operi effettivamente in maniera autonoma: pur rispettando le direttive del preponente, l'agente deve essere libero di organizzare la propria attività (ore di lavoro, calendarizzazione degli incontri con i clienti etc.).

Il contratto di agenzia deve prevedere:

- l'oggetto (in mancanza, si intende che l'agente ha il potere di promuovere, ed eventualmente, di concludere affari in relazione a tutti i prodotti del preponente, nessuno escluso);
- la zona di competenza dell'agente, con la specificazione se si tratta di ambito riservato o meno in esclusiva all'agente;
- l'eventuale facoltà dell'agente di assumere contemporaneamente più mandati, anche in concorrenza tra loro: in mancanza di specificazioni, si intende che l'agente non possa assumere mandati in concorrenza con quello assegnatogli dal preponente.

È generalmente ammessa la fissazione di obiettivi minimi di fatturato.

Anche se la forma del contratto è libera, è consigliabile concludere il contratto in forma scritta, a tutela di una maggiore certezza nella disciplina applicabile al rapporto e per facilitare la prova in sede contenziosa.

Nel 2020, la Corte Suprema brasiliana ha stabilito che, qualora siano rispettati i requisiti previsti dalla Legge n. 4.886/65 nel rapporto tra agente e preponente, la competenza a decidere le controversie relative a tale rapporto appartiene ai tribunali ordinari, non sussistendo infatti un rapporto di lavoro subordinato tra le parti. Pertanto, i tribunali del lavoro risultano competenti a decidere in merito alle sole azioni giudiziarie in cui venga contestata la natura del contratto e richiesto il riconoscimento di un rapporto di lavoro subordinato.

Doveri dell'Agente

L'agente è obbligato a tenere informato il preponente sull'andamento degli affari nell'ambito di sua competenza.

L'agente può essere esclusivo o non esclusivo. L'esclusiva è la regola, ma sono ammesse deroghe sulla base dell'accordo tra le parti.

L'agente non può concedere sconti o dilazioni di pagamento, se non espressamente autorizzato dal preponente. Eventuali ulteriori limitazioni dei suoi poteri devono essere specificate contrattualmente.

Salvo diverso accordo, l'agente può nominare subagenti.

Provvigione

L'agente ha diritto alle provvigioni maturate per gli affari conclusi dal preponente nella zona di competenza dell'agente, anche senza il suo intervento. Sono però ammesse deroghe: il preponente quindi potrà riservarsi, in sede contrattuale, il diritto di trattare direttamente con tutti o solo con alcuni clienti della zona dell'agente (anche tramite strumenti di vendita online), senza riconoscere provvigioni sugli affari conclusi senza la sua intermediazione.

L'agente può avere diritto anche alla provvigione per il solo fatto di aver messo in contatto il preponente con un terzo, ancorché non ne sia seguita la conclusione di un affare. Per evitarlo, in sede contrattuale, il preponente dovrà specificamente riservarsi il diritto di rifiutare gli ordini trasmessi dall'agente.

La provvigione è dovuta al più tardi entro il 15° giorno del mese successivo a quello nel corso del quale l'affare si è concluso e ha avuto esecuzione (per esempio, trattandosi di vendita, viene in rilievo il pagamento del prezzo). Se il pagamento della provvigione viene concordato in base a una diversa frequenza (per esempio, trimestrale), al momento del pagamento, l'importo della provvigione dovrà essere adeguato all'inflazione.

Clausole cd. dello "star del credere" o ad effetto equivalente sono vietate e, se previste, devono ritenersi nulle e, quindi, inefficaci.

Sono generalmente riconosciute all'agente le provvigioni sugli affari pendenti alla data della cessazione del contratto purché conclusi entro un periodo ragionevolmente breve dopo lo scioglimento dello stesso.

Scioglimento del contratto

Il contratto può essere concluso a tempo indeterminato o determinato.

Se il contratto è concluso a tempo indeterminato, ciascuna parte può recedere dando comunicazione all'altra della propria volontà di recesso con un preavviso minimo di 30 giorni (purché il contratto abbia avuto una durata effettiva di almeno 6 mesi). Il preavviso può essere sostituito dalla corresponsione di un'indennità, a carico della parte recedente in favore dell'altra, pari a 1/3 delle provvigioni maturate dall'agente negli ultimi 3 mesi.

Un contratto a tempo determinato che venga rinnovato senza specificazioni viene automaticamente considerato a tempo indeterminato.

Il preponente è invece legittimato a risolvere anticipatamente il contratto, oltre che per eventi di forza maggiore, nei seguenti casi, per i quali può agire anche contro l'agente per il risarcimento dei danni conseguenti:

- grave inadempimento colpevole dell'agente;
- compromissione dell'immagine commerciale dell'agente imputabile ad atti o fatti dell'agente;
- condanna definitiva dell'agente per illeciti penali.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente è particolarmente tutelato dalla legge brasiliana contro il recesso non giustificato del preponente ovvero contro modifiche unilaterali del contratto di agenzia volte a limitarne l'estensione oggettiva e/o geografica, specie se queste riduzioni (di oggetto o di zona) sono proposte negli ultimi mesi della durata naturale del contratto.

In questi casi, la legge accorda all'agente un indennizzo economico particolarmente oneroso per il preponente, specie se il contratto è stato concluso a tempo indeterminato e se ha avuto una durata effettiva prolungata negli anni: l'indennità in questi casi è pari al 1/12 del totale delle provvigioni, dei bonus e di eventuali altri emolumenti percepiti dall'agente in corso di rapporto.

In caso di recesso anticipato senza giusta causa del preponente da un contratto concluso a tempo determinato, all'agente è riconosciuta un'indennità pari alla media delle provvigioni già percepite moltiplicata per i mesi residui.

È nulla la rinuncia preventiva a questa indennità.

In caso di fallimento del preponente, ogni somma pecuniaria dovuta all'agente in relazione al rapporto di agenzia, comprese le provvigioni maturate e non ancora pagate, sarà considerata un credito della stessa natura giuridica dei crediti di lavoro, ai fini dell'inserimento nella procedura fallimentare.

Competenza e diritto applicabile

Anche se non è esclusa la possibilità di sottoporre il contratto di agenzia ad una legge sostanziale straniera, in concreto, l'agente avrà diritto di chiedere l'applicazione della legge brasiliana in tutti i casi in cui questa risulti più vantaggiosa nei suoi confronti rispetto alla diversa legge straniera indicata nel contratto.

L'ordinamento brasiliano prevede che le controversie nascenti dal contratto debbano essere rimesse al foro del domicilio dell'agente.

È tuttavia possibile derogare alla giurisdizione ordinaria rimettendo la controversia ad arbitri.

A questo riguardo, giova tener presente che il Brasile ha ratificato la Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e sull'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri, quindi è astrattamente possibile rimettere le controversie nascenti da un contratto di agenzia con un agente brasiliano anche a un arbitro internazionale.

Con il contributo di BRUNO MAGGI ADVOGADOS Av. Pedroso de Morais, 103 - 2º andar - Pinheiros, São Paulo - SP, 05419-000

Bulgaria

Principi

Il diritto sui contratti di agenzia è contenuto nel codice di commercio bulgaro, il quale prevede, per la maggior parte, norme imperative a tutela della posizione dell'agente. Il codice di commercio ha recepito le disposizioni europee contenute nella Direttiva del Consiglio del 18 dicembre 1986. L'agente è colui che, in veste di commerciante autonomo, collabora in modo autonomo con un altro commerciante al fine di promuovere affari in nome e per conto del preponente o in nome proprio e per conto del preponente. Nell'ipotesi in cui l'agente concluda contratti senza essere a ciò autorizzato e il terzo contraente ignori tale circostanza, i contratti si ritengono tacitamente approvati dal preponente, a meno che egli comunichi tempestivamente il proprio rifiuto.

Nel diritto bulgaro il distributore ed il *broker* commerciale mostrano notevoli profili di affinità con la figura dell'agente.

Il distributore, a differenza dell'agente, compra e rivende. Il *broker* commerciale non può agire in nome e per conto altrui e, nell'ambito della propria attività, deve agevolare la conclusione di singoli, determinati, negozi. Il criterio distintivo essenziale rispetto all'agente risiede, quindi, nella mancanza di un incarico durevole.

Requisiti

Il codice di commercio bulgaro non prevede requisiti particolari relativi alla natura giuridica dell'agente il quale potrà, quindi, essere una persona fisica o giuridica.

L'agente sotto forma di persona giuridica deve essere iscritto al Registro delle Imprese.

Il contratto di agenzia in Bulgaria deve essere concluso in forma scritta e non è soggetto ad obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

A norma del codice di commercio bulgaro, l'agente deve adempiere l'incarico in conformità alle istruzioni impartite dal preponente, deve tutelare gli interessi dello stesso ed è tenuto a fornire al preponente ogni informazione utile su singoli affari. Inoltre, l'agente deve astenersi dallo svolgere qualsiasi attività in proprio o in nome e per conto di terzi che sia in concorrenza con quella del preponente. L'agente, infine, ha specifici obblighi di riservatezza nei confronti del preponente. Tali obblighi rappresentano i doveri minimi imposti all'agente e sono quindi inderogabili.

Ulteriori previsioni relative al minimo di fatturato, all'esclusiva, etc. possono essere inserite nel contratto di agenzia. Il contratto d'agenzia regola l'attività dell'agente e stabilisce la sua zona di competenza. È fatto divieto al preponente di assegnare ad un altro agente la zona già oggetto di esclusiva in favore dell'agente.

L'agente ha diritto al rimborso di tutte le spese sostenute nell'esercizio della propria attività, salvo che le parti non abbiano stabilito diversamente.

Egli ha altresì diritto a ricevere la provvigione su tutti gli affari conclusi per effetto del suo intervento o con clienti da lui procurati. In particolare, l'agente ha diritto alla provvigione anche in ordine ai contratti conclusi direttamente dal preponente nella zona o nel gruppo di clienti riservati all'agente, fatta salva l'esplicita riserva del preponente a concludere affari con specifici clienti della zona assegnata all'agente.

Il codice di commercio bulgaro prevede inoltre che l'attività di promozione di affari dell'agente possa essere limitata anche successivamente allo scioglimento del contratto di agenzia (patto di non concorrenza post-contrattuale). Il contenuto di tale accordo deve contenere un riferimento

specifico alla zona e al tipo di merci o servizi oggetto del contratto di agenzia. Una generica limitazione dell'attività dell'agente nella zona da lui in precedenza trattata è perciò vietata. Dal punto di vista temporale, il divieto di concorrenza è limitato ad un massimo di due anni dallo scioglimento del contratto.

Nel caso in cui sia previsto un patto di non concorrenza post-contrattuale, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un corrispettivo per tale limitazione.

Doveri del preponente

Il preponente è tenuto, ai sensi del codice di commercio bulgaro, a fornire all'agente tutte le informazioni necessarie per la conclusione ed esecuzione del contratto di agenzia. Tale obbligo informativo implica, inoltre, la consegna dei documenti e dei materiali necessari allo svolgimento dell'incarico (ad es. campioni, insegne, listini, materiale pubblicitario, condizioni di contratto). Il preponente deve inoltre comunicare all'agente l'eventuale sottoscrizione di contratti da quest'ultimo procurati, nonché comunicare prontamente il suo rifiuto di accettare le offerte procurate dall'agente senza rappresentanza (in assenza di tale comunicazione, il contratto si intenderà tacitamente approvato dal preponente).

Il preponente è inoltre tenuto ad adempiere agli obblighi nascenti dai contratti conclusi dall'agente in nome e per conto suo. Ulteriori doveri in capo al preponente possono essere stabiliti contrattualmente, quali, per esempio, il pagamento di una remunerazione aggiuntiva in caso di pattuizione della clausola "star del credere".

Provvigione

Il preponente ha l'obbligo di corrispondere, con cadenza mensile o con diversa cadenza stabilita contrattualmente dalle parti, la provvigione all'agente per ogni affare da quest'ultimo concluso, o concluso per effetto del suo intervento o con clienti da lui procurati. In ogni caso, a tutela degli interessi dell'agente, il codice di commercio bulgaro prevede quale termine massimo per il pagamento della provvigione la fine del mese successivo al trimestre nel corso del quale gli affari sono stati conclusi o si sarebbero dovuti concludere.

Nell'ipotesi in cui le parti non abbiano concordato la misura della provvigione, essa sarà dovuta nell'importo determinato dagli usi del luogo o, in mancanza, sarà determinata dal giudice secondo equità. Nella prassi la provvigione viene determinata dalle parti in forma di percentuale sul valore dell'affare.

Nel caso del cosiddetto agente di zona, il diritto alla provvigione sussiste anche quando la conclusione del contratto tra il preponente e il cliente avviene nell'area assegnata all'agente in assenza del suo intervento, fatta salva l'esplicita riserva del preponente a concludere affari con specifici clienti della zona assegnata all'agente.

La provvigione con clausola dello "del credere" configura un particolare tipo di remunerazione a fronte dell'assunzione di un rischio da parte dell'agente (ad es. garanzia, solidarietà debitoria etc.). La clausola dello "del credere" deve essere stipulata in forma scritta.

Scioglimento del contratto

Secondo il diritto bulgaro, il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato o indeterminato.

Nel caso di contratto stipulato a tempo indeterminato, ciascuna parte può recedere dando all'altra un preavviso di un mese entro il primo anno, di due mesi entro il secondo anno e di tre mesi a partire dal terzo anno. Non può essere concordato un termine più breve, mentre se viene stabilito un termine più lungo esso deve valere per entrambe le parti. Salvo diverso accordo dei contraenti,

il recesso è efficace a partire dalla fine del mese in cui si è perfezionato il termine previsto per il preavviso.

Il contratto concluso a tempo determinato si scioglie una volta decorso il termine di efficacia. Il codice di commercio bulgaro prevede la possibilità per la parte di recedere anticipatamente dal contratto a tempo determinato. La parte che recede anticipatamente è tenuta a corrispondere all'altra un'indennità. L'adempimento dell'obbligo risarcitorio costituisce il presupposto dello scioglimento anticipato del contratto di agenzia a tempo determinato.

Il contratto di agenzia si trasforma in contratto a tempo indeterminato se le parti continuano a darvi esecuzione successivamente alla scadenza del termine concordato.

Il rapporto contrattuale cessa, indipendentemente dallo spirare del termine o dal recesso eventualmente comunicato, in caso di morte, interdizione, impossibilità di esecuzione del contratto e, per le persone giuridiche, insolvenza.

Il recesso è generalmente ammesso salvo l'obbligo, previsto a carico della parte che abbia violato le obbligazioni derivanti dal contratto, del risarcimento del danno cagionato alla controparte.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Lo scioglimento del contratto di agenzia comporta il diritto dell'agente di pretendere le provvigioni sui contratti già conclusi dal preponente o da concludersi per effetto del suo intervento, avvenuto in data anteriore allo scioglimento. Si tratta in questo caso della normale provvigione dovuta in relazione alla conclusione di contratti.

L'agente o, se deceduto, i suoi successori legittimi hanno diritto a un indennizzo se, dopo lo scioglimento del contratto di agenzia, il preponente ottenga dei sostanziali vantaggi derivanti dai rapporti negoziali con i clienti procurati dall'agente.

Il diritto all'indennità non sussiste nelle seguenti ipotesi:

- se è trascorso più di un anno dalla risoluzione del contratto senza che l'agente abbia notificato per iscritto al preponente la richiesta di indennizzo;
- se il preponente risolve il contratto per un inadempimento imputabile all'agente;
- quando l'agente cede il contratto ad un terzo e il preponente abbia dato il suo consenso alla cessione.

L'art. 40 comma 2 del codice di commercio bulgaro prevede che l'importo di tale indennità è pari alla media annuale delle provvigioni incassate nel periodo di effettiva durata del rapporto, ma non superiore alle provvigioni incassate negli ultimi cinque anni prima dello scioglimento.

L'accettazione di un patto di non concorrenza post-contrattuale comporta, una volta cessato il rapporto di agenzia, la corresponsione all'agente di un'indennità commisurata alla durata del divieto.

Competenza e diritto applicabile

Fatte salve le norme di ordine pubblico bulgaro, le parti sono libere di scegliere la legge applicabile al contratto di agenzia. Il Regolamento (UE) n. 593/2008 del 17 giugno 2009 del Parlamento e del Consiglio sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (cd. Roma I) troverà applicazione in questa materia.

Con il contributo di Rödl & Partner Sofia, Serdika Offices, Sitnyakovo Blvd. Nr. 48, 6th floor
1505 Sofia

Canada

Principi

Il diritto dell'agenzia in Canada si basa sul sistema di *common law* di derivazione britannica, con l'eccezione del Québec, dove vige un sistema giuridico di *civil law*.

Ai sensi della normativa canadese, il contratto di agenzia disciplina il rapporto in cui una parte, l'agente, agisce per conto di un'altra parte, il preponente, con il potere di vincolare giuridicamente quest'ultimo.

Il potere di rappresentanza costituisce pertanto un elemento essenziale del contratto di agenzia, salvo alcune eccezioni. Esistono infatti categorie di agenti che, di norma, non sono autorizzate a concludere contratti vincolanti per il preponente, come nel caso degli agenti immobiliari.

Nel mercato canadese, i contratti di agenzia e distribuzione sono di uso comune. A tal proposito, è opportuno evidenziare che il distributore si distingue dall'agente in quanto il primo acquista direttamente i beni dal preponente per poi rivenderli realizzando un profitto, mentre il secondo opera per conto del preponente, ricevendo un compenso per l'attività svolta.

Requisiti

In Canada possono operare come agenti sia le persone fisiche che giuridiche.

In linea di massima, gli agenti non sono tenuti a registrarsi né devono essere titolari di una specifica licenza. In alcune Province canadesi, tra cui l'Ontario, vi è l'obbligo di registrazione per determinate categorie di agenti, ad es. quelli immobiliari (si veda il Real Estate and Business Brokers Act, 2002).

In generale, il rapporto giuridico tra preponente e agente può costituirsi mediante contratto, o, in alternativa, mediante la ratifica da parte del preponente dell'attività compiuta dall'agente.

In ogni caso, il consenso del preponente è elemento essenziale del rapporto di agenzia, in difetto del quale l'agente non può validamente operare in nome e per conto dello stesso.

Il contratto di agenzia non richiede la forma scritta ai fini del valido perfezionamento; tuttavia, risulta opportuna la sua stipulazione per iscritto alla luce del fatto che, salvo eccezioni, in alcune Province tra cui l'Ontario, il contratto di agenzia di durata superiore ad un anno può essere fatto valere in giudizio solo se concluso in forma scritta (Statute of Frauds, R.S.O. 1990, c. S.19). È inoltre necessario che il preponente che effettua la nomina abbia l'intenzione di attribuire all'altra la qualità di agente. Il consenso del preponente rappresenta infatti un elemento essenziale del rapporto di agenzia: in sua assenza, l'agente non può validamente agire in nome e per conto del preponente.

Doveri dell'Agente

L'agente è tenuto ad agire in modo leale e corretto nei confronti del preponente; inoltre, non può operare per conto di quest'ultimo in presenza di un conflitto di interessi, salvo che tale situazione sia stata specificamente comunicata e autorizzata.

Nell'esecuzione del proprio incarico, l'agente si trova in una posizione fiduciaria rispetto al preponente e deve pertanto agire esclusivamente nell'interesse di quest'ultimo in tutte le questioni connesse al rapporto di agenzia.

Il dovere principale dell'agente consiste nell'osservare e attuare le istruzioni impartite dal preponente, a condizione che esse siano lecite. Ogni agente è tenuto ad agire nel miglior interesse del preponente.

L'agente deve adempiere al proprio incarico secondo quanto previsto dall'accordo contrattuale

con il preponente. In assenza di un contratto tra le parti, l'agente non è generalmente tenuto al raggiungimento di risultati specifici, ma può essere ritenuto responsabile in caso di condotta negligente.

L'agente deve conformarsi alle istruzioni del preponente al fine di non incorrere in responsabilità per eventuali danni; in caso di inosservanza delle direttive del preponente, l'agente può essere tenuto al risarcimento delle perdite subite dal preponente.

L'agente è inoltre tenuto ad agire con la dovuta diligenza, la quale viene valutata in funzione delle competenze professionali specifiche.

Doveri del Preponente

Per quanto riguarda i doveri del preponente, quest'ultimo è essenzialmente tenuto a corrispondere all'agente una provvigione per l'attività svolta e a rimborsare le eventuali spese da esso sostenute. Ulteriori obblighi del preponente possono essere pattuiti contrattualmente.

Provvigione

Il diritto dell'agente al compenso, sotto forma di provvigione per i servizi resi, sorge solo laddove un contratto, espresso o implicito, preveda tale pagamento. In assenza di un accordo espresso sul pagamento della provvigione, tale accordo può essere desunto dal comportamento delle parti. Come regola generale, l'ammontare della provvigione è determinato contrattualmente. Qualora l'importo non sia previsto nel contratto di agenzia, o non sia determinato in modo chiaro, la provvigione può essere calcolata sulla base del principio del *quantum meruit*, ovvero in misura ragionevole in relazione alla prestazione eseguita dall'agente. L'agente ha diritto alla provvigione se, e nella misura in cui, abbia eseguito la prestazione. È altresì legittimato al rimborso di tutte le spese ragionevoli sostenute nell'esecuzione dell'incarico, salvo diverso accordo. Tale diritto, tuttavia, viene meno se l'agente ha agito senza autorizzazione del preponente o in violazione della legge. Le parti possono anche prevedere che l'importo della provvigione comprenda già le spese sostenute dall'agente per l'esecuzione dell'incarico.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere stipulato a tempo determinato o a tempo indeterminato. Un contratto a tempo determinato si estingue alla scadenza del termine convenuto. Un contratto a tempo indeterminato si estingue al raggiungimento degli obiettivi concordati con il preponente oppure a seguito della risoluzione da parte di una delle parti. Di norma, ciascuna parte può recedere dal contratto mediante un preavviso ragionevole.

Il rapporto di agenzia può cessare sia *ex lege* che per volontà delle parti.

In merito alla cessazione *ex lege*, la morte o l'incapacità del preponente determinano la cessazione del potere dell'agente, salvo che sia stato conferito un mandato irrevocabile a titolo oneroso. Anche il fallimento del preponente o dell'agente comporta la cessazione del contratto di agenzia. Inoltre, il contratto di agenzia si risolve anche se l'esecuzione diviene impossibile. Il rapporto può cessare per volontà delle parti mediante recesso di una delle parti. Salvo divieto derivante da una clausola espressa o implicita nel contratto o da una disposizione normativa, il preponente può recedere in qualsiasi momento. In alcune circostanze, tuttavia, può essere necessario un preavviso ragionevole per il recesso. La comunicazione del recesso non è efficace finché non viene ricevuta dall'agente. Un atto compiuto dall'agente nell'ambito della propria autorità vincola il preponente fino a quando il recesso non è stato portato a conoscenza del terzo interessato.

Secondo il *common law*, il recesso dell'agente non produce la cessazione del contratto se non viene accettata dal preponente, in conformità alle regole generali sul recesso contrattuale.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'eventuale previsione di un'indennità a favore dell'agente in caso di scioglimento del contratto di agenzia è rimessa alla volontà contrattuale delle parti; queste possono convenire che l'agente abbia diritto a una provvigione anche per i contratti conclusi dal preponente successivamente alla cessazione del rapporto, qualora la loro conclusione sia imputabile all'attività svolta dall'agente nell'ambito del proprio incarico.

Competenza e diritto applicabile

La legge applicabile al contratto di agenzia è solitamente quella in vigore nel luogo in cui l'agente esercita la propria attività o nel luogo di conclusione del contratto. In alternativa, le parti possono liberamente scegliere di applicare una legge straniera al contratto di agenzia. Tuttavia, è opportuno rilevare che i giudici canadesi, sebbene tengano conto della volontà espressa dalle parti, possono decidere di applicare il diritto interno qualora non sussistano elementi di collegamento sufficienti con la legge straniera scelta.

I giudici canadesi applicano necessariamente le norme di diritto processuale interno. Le parti hanno la facoltà di sottoporre eventuali controversie derivanti dal contratto di agenzia ad arbitrato. A tal riguardo, si segnala che il Canada è parte della Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere.

Con il contributo di Goodmans LLP, 333 Bay St. 3400, Toronto, ON M5H 2S7

Cile

Principi

Da un punto di vista generale, il diritto cileno riconosce due contratti attraverso i quali un soggetto svolge un'attività per conto di un altro: da un lato, (i) il mandato civile o contratto di agenzia civile (articoli 2.116 e seguenti del Codice Civile); e, dall'altro lato, (ii) il mandato commerciale o contratto di agenzia commerciale (articoli 233 e seguenti del Codice di Commercio).

Considerata la natura della presente guida, si farà riferimento esclusivamente al mandato commerciale previsto dal Codice di Commercio, denominato "comisión". Esso è definito come quel contratto mediante il quale una persona affida a un'altra l'esecuzione di una o più operazioni giuridiche commerciali, e quest'ultima si obbliga a gestirle gratuitamente o a pagamento e a rendere conto del loro svolgimento (articolo 233 del Codice di Commercio).

L'agente è riconosciuto come uno degli ausiliari indipendenti del commerciante, ma la sua rilevanza nelle operazioni commerciali deriva principalmente dalla sua natura di *contratto di cooperazione commerciale*. Salvo quanto previsto dal Codice di Commercio, non esistono disposizioni normative specifiche relative al contratto di agenzia commerciale. Per tale motivo, tutte le disposizioni del Codice Civile si applicano a tale contratto, con la sola condizione che non risultino incompatibili con lo stesso.

Requisiti

Il contratto di agenzia commerciale deve possedere i seguenti requisiti:

- deve riguardare una o più operazioni commerciali;
- tali operazioni devono essere determinate individualmente.
- vi deve essere l'espressa autorizzazione all'agente delle operazioni da eseguire;
- l'affare non deve essere di esclusivo interesse dell'agente.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia commerciale ha natura consensuale e si perfeziona con il solo consenso delle parti, il quale può essere espresso o tacito.

Doveri dell'Agente

Il contratto di agenzia commerciale si fonda sulla fiducia tra il preponente e l'agente.

L'articolo 245 del Codice di Commercio dispone: *"Accettata espressamente o tacitamente la commissione, l'agente è tenuto a eseguirla e a portarla a termine, e qualora non vi provveda senza giustificato motivo, egli risponderà verso il preponente per i danni che ciò possa causare"*.

Tuttavia, l'agente può astenersi dall'esecuzione dell'incarico affidatogli qualora sussista un valido motivo per sospenderlo o rinunciarvi. Ad esempio, ciò accade quando l'agente necessita di fondi per completare l'incarico e il preponente non glieli fornisce (articolo 272 del Codice di Commercio).

In merito al modo in cui l'agente esegue l'ordine, occorre distinguere se abbia o meno ricevuto istruzioni. Qualora il preponente abbia impartito istruzioni precise, l'agente è tenuto a rispettarle scrupolosamente nell'esecuzione dell'incarico. Tuttavia, l'agente ritiene che seguire tali istruzioni possa arrecare un grave danno al preponente, egli ha il dovere di sospendere l'esecuzione e darne tempestiva comunicazione. In nessun caso l'agente può agire contro le istruzioni esplicite e chiare del preponente (art. 268 del Codice di Commercio). In assenza di istruzioni, l'agente

deve consultare il preponente e sospendere l'esecuzione dell'incarico fino al ricevimento di nuove disposizioni.

Se l'urgenza o le condizioni dell'affare richiedono un'azione immediata, oppure se l'agente è autorizzato a procedere a sua discrezione, egli può agire secondo il proprio miglior giudizio e la diligenza professionale (art. 269 del Codice di Commercio).

L'agente è responsabile della custodia e conservazione dei beni cui si riferisce la commissione, indipendentemente dallo scopo per cui gli sono stati affidati (art. 246 del Codice di Commercio).

L'obbligo di custodia decorre dal momento in cui i beni vengono messi a disposizione dell'agente e permane fino alla loro consegna per conto del preponente, salvo diverso accordo espresso (art. 299 del Codice di Commercio).

La legge impone all'agente l'obbligo di tenere informato il preponente circa l'andamento delle trattative.

Conclusa l'operazione affidatagli, l'agente è tenuto a fornire al preponente, nel più breve tempo possibile, un resoconto dettagliato e giustificato della propria gestione (articolo 279 del Codice di Commercio).

L'agente ha l'obbligo non solo di consegnare al preponente i proventi dell'operazione, ma anche di restituire ogni somma residua eventualmente non utilizzata per l'esecuzione dell'incarico (articolo 279 n. 3 del Codice di Commercio).

Doveri del Preponente e Provvigione

Il contratto di agenzia commerciale è oneroso, secondo quanto disposto dall'articolo 239 del Codice di Commercio. La remunerazione viene solitamente determinata nel contratto stesso tramite una clausola espressa. Qualora le parti non abbiano concordato la remunerazione, l'agente potrà esigere il compenso consuetudinario previsto nel luogo in cui ha svolto l'incarico. Qualora tale compenso non sia determinabile, sarà l'autorità giudiziaria a stabilire l'ammontare dovuto (art. 275 del Codice di Commercio).

Il preponente è tenuto a fornire all'agente i mezzi e gli strumenti necessari qualora l'esecuzione dell'incarico lo richieda, ai sensi dell'articolo 272 del Codice di Commercio. Allo stesso tempo, l'agente ha diritto al rimborso degli anticipi, delle spese e degli interessi sostenuti nello svolgimento dell'incarico. Tale diritto può essere esercitato dall'agente una volta adempiuto l'incarico e fornito il relativo rendiconto. L'agente può inoltre richiedere anticipatamente il pagamento in contanti degli anticipi, interessi e spese, a fronte della presentazione di un rendiconto giustificato. Gli interessi dovuti all'agente sono esclusivamente interessi legali correnti.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere sciolto per le stesse cause previste dal Codice Civile per la cessazione del mandato civile (art. 2163 del Codice Civile) ovvero:

- quando l'incarico oggetto del contratto risulta concluso;
- per la scadenza del termine;
- a seguito del recesso di una delle parti;
- per morte dell'agente;
- qualora il preponente o l'agente siano sottoposti a una procedura concorsuale;
- qualora il preponente o l'agente siano dichiarati legalmente incapaci di amministrare il proprio patrimonio; oppure,
- per cessazione dei poteri del preponente, se applicabile.

Tuttavia, il Codice di Commercio prevede alcune deroghe ai suddetti principi:

- il preponente non può recedere se a seguito del conferimento dell'incarico sono derivati dei vantaggi in termini di remunerazione per l'agente o diritti per terzi relativamente all'atto commissionato;
- nel caso in cui l'agente voglia recedere dal contratto, egli deve darne tempestiva comunicazione al preponente affinché questi possa nominare un sostituto. In caso contrario, l'agente può essere ritenuto responsabile per eventuali danni;
- il mandato commerciale non si estingue con la morte del preponente; i suoi diritti si trasferiscono agli eredi (art. 240 del Codice di Commercio). Tuttavia, se il preponente è una società, la commissione prosegue a meno che la morte non comporti lo scioglimento della società stessa.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Al termine dell'accordo, l'agente ha diritto al rimborso da parte del preponente per tutte le spese sostenute nell'esecuzione del contratto di agenzia.

È altresì importante distinguere tra l'agente che agisce in nome e per conto del preponente e quello che agisce in nome proprio. Nel primo caso, l'agente non è tenuto ad alcuna obbligazione nei confronti del preponente, poiché tutti i contratti conclusi sulla base della commissione vincolano unicamente quest'ultimo. Nel secondo caso, l'agente deve cedere al preponente tutte le obbligazioni e i contratti assunti nell'esercizio delle sue funzioni, in conformità alle disposizioni generali del Codice Civile.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di stabilire la giurisdizione competente e la legge applicabile.

Contributo a cura dello Studio Legale Alessandri, El Regidor 66, 10° piano, Las Condes

Cina

Principi

Il sistema giuridico della Repubblica Popolare Cinese (escludendo i territori di Hong Kong, Macao e Taiwan) ha riformato il proprio approccio agli investimenti esteri. La Legge sugli Investimenti Esteri della Repubblica Popolare Cinese (FIL), in vigore dal 1° gennaio 2020, ha sostituito le precedenti normative che regolavano le imprese a capitale estero (FIEs - Foreign Investment Enterprises). Questa legge unificata mira a promuovere, tutelare e gestire gli investimenti stranieri, fornendo un ambiente più trasparente e prevedibile.

Ai sensi della FIL, gli investimenti esteri sono soggetti a un sistema di gestione che comprende il trattamento nazionale nella fase pre-establishment e una "lista negativa". La lista negativa specifica i settori in cui l'investimento estero è limitato o vietato. I settori non presenti nella lista sono, in linea generale, aperti agli investitori stranieri alle stesse condizioni applicabili agli investitori nazionali.

I soggetti commerciali che possono agire in qualità di agenti in Cina includono:

- le imprese costituite secondo il diritto cinese, quali società, associazioni e cooperative.
- le imprese a capitale estero (FIEs), che, ai sensi della FIL, sono trattate in modo analogo alle imprese domestiche, a condizione che rispettino la lista negativa e le altre normative applicabili.

I termini e le condizioni dei rapporti di agenzia in Cina sono principalmente disciplinati dal Codice Civile della Repubblica Popolare Cinese, in vigore dal 1° gennaio 2021. Tale codice ha consolidato le normative precedenti, incluso il Diritto Contrattuale, e stabilisce i principi generali relativi ai contratti e ai rapporti di agenzia.

Nella pratica locale, il rapporto di agenzia può prevedere:

- la promozione della conclusione di contratti e l'introduzione di potenziali acquirenti per conto del preponente. Tale rapporto può ritenersi simile ad un contratto di intermediazione o ad un contratto di procacciamento d'affari;
- il conferimento del potere di rappresentanza in capo all'agente, ossia il potere di concludere contratti in nome e per conto del preponente e di compiere atti e negozi giuridici vincolanti nei suoi confronti;
- l'attività di acquisto e di rivendita dei prodotti a clienti e a terzi. Tale rapporto può ritenersi analogo ad un contratto di distribuzione.

Si segnala che le eventuali limitazioni al potere di rappresentanza conferito dal preponente all'agente in sede contrattuale non sono soggette ad alcuna forma di pubblicità.

Il rapporto di agenzia è regolato dai seguenti atti:

- la legge sui contratti,
- la legge anti-monopolio;
- la legge sui prezzi;
- la legge contro la concorrenza sleale, che disciplina, inter alia, la protezione dei segreti commerciali, la pubblicità ingannevole e l'esercizio in sede civile di azioni di risarcimento dei danni; e
- la legge processuale civile della Repubblica Popolare Cinese.

Inoltre, l'interpretazione e i "casi-guida" della Corte Suprema del Popolo Cinese su questioni

chiave relative all'applicazione della legge sui contratti e delle altre leggi speciali rivestono un ruolo importante poiché i tribunali di grado inferiore devono prenderli in considerazione nella risoluzione delle controversie nascenti dal contratto di agenzia.

Requisiti

Secondo la normativa cinese, l'agente di commercio può essere una persona fisica o giuridica. L'agente ha l'obbligo di registrarsi presso l'Ufficio Amministrativo dell'Industria e del Commercio e necessita del rilascio di apposita licenza per l'esercizio della sua attività commerciale.

Al fine di poter operare quali agenti in territorio cinese, le entità commerciali menzionate al paragrafo precedente devono soddisfare, in modo cumulativo, i tre requisiti essenziali di seguito riportati:

- la registrazione e legale esistenza dell'entità in conformità al diritto cinese;
- l'inclusione nell'oggetto sociale delle attività tipiche del rapporto di agenzia;
- la liceità della vendita e/o della distribuzione in territorio cinese dei prodotti o dei servizi del preponente.

Alcune autorità locali, tra le quali il Ministero del Commercio, la *State Administration for Industry and Commerce*, la *National Development and Reform Commission* e la *China Food and Drug Administration*, emettono specifiche regolamentazioni nei settori di rispettiva competenza, le quali possono richiedere, in materia di requisiti soggettivi per l'esercizio dell'attività di agenzia, la registrazione dell'agente in speciali albi, come avviene, ad esempio, nel caso di importazione di farmaci nel territorio della Repubblica Popolare Cinese.

Requisiti di forma

La stipulazione dell'accordo in forma scritta risulta opportuna, nonostante la normativa cinese non preveda la forma scritta per il perfezionamento del contratto di agenzia né obblighi di registrazione a carico delle parti.

Nei settori speciali, quali, ad esempio, l'importazione alimentare e il farmaceutico, le competenti autorità governative possono richiedere la registrazione del contratto di agenzia, ovvero delle sue principali clausole da redigere e tradurre in lingua cinese.

Doveri dell'agente

I doveri dell'agente sono stabiliti principalmente dal contratto di agenzia, che generalmente disciplina aspetti quali l'esclusiva, l'ambito territoriale e i servizi post-vendita. Il Codice Civile fornisce un quadro normativo generale, ma le obbligazioni specifiche sono definite contrattualmente.

Doveri del preponente

Il preponente è tenuto a corrispondere la provvigione pattuita e a fornire all'agente le risorse necessarie per lo svolgimento delle sue attività. Inoltre, deve conferire all'agente l'autorità appropriata per agire in sua rappresentanza, come previsto dal contratto di agenzia.

Provvigione

La determinazione e il pagamento delle provvigioni sono regolati dalle clausole contenute nel contratto di agenzia. Le parti hanno ampia autonomia nel definire la struttura delle provvigioni, le modalità di pagamento e le condizioni per il loro maturarsi. È fondamentale considerare la

normativa fiscale applicabile, inclusa l'IVA e l'imposta sul reddito, che possono variare a seconda della natura del rapporto di agenzia e dei prodotti coinvolti.

Scioglimento del contratto

La normativa cinese non prevede disposizioni specifiche in merito alla durata o alla cessazione dei contratti di agenzia. Le parti sono libere di negoziare clausole riguardanti la durata contrattuale, le cause di risoluzione e gli eventuali obblighi post-contrattuali. Tuttavia, eventuali indennità di risoluzione concordate contrattualmente possono essere soggette a revisione giudiziale, al fine di verificarne la correttezza e la conformità alla normativa vigente.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Secondo la normativa locale, nel caso di scioglimento del contratto di agenzia, le parti hanno la facoltà di pattuire la concessione di alcuni diritti ovvero l'assunzione di alcuni doveri, quali, ad esempio:

- la concessione a favore dell'agente di un periodo transitorio, successivo allo scioglimento del contratto, per la vendita delle rimanenze;
- il divieto a carico dell'agente di utilizzare, allo scadere del periodo transitorio, se concesso, il marchio, il logo e il materiale pubblicitario del preponente;
- l'obbligo dell'agente di restituire i documenti e il materiale pubblicitario del preponente;
- l'obbligo dell'agente di mantenere la riservatezza e di non divulgare informazioni di cui sia venuto a conoscenza in ragione della propria attività;
- l'obbligo di pagare alla controparte diligente l'indennità di fine rapporto contrattualmente stabilita; e
- l'obbligo di de-registrazione del contratto di agenzia, nei casi in cui la registrazione sia prescritta da normative specifiche (ad esempio, nei settori alimentare e farmaceutico).

Indennità di fine rapporto

La normativa cinese non prevede, in via generale, un diritto legale all'indennità per l'agente in caso di scioglimento del contratto di agenzia. Tuttavia, le parti possono prevedere contrattualmente un'indennità in caso di cessazione del contratto. Qualora il contratto di agenzia includa una clausola esplicita di indennizzo, questa sarà normalmente applicabile, purché non sia considerata iniqua. Inoltre, pur in assenza di un diritto automatico all'indennità, i tribunali cinesi possono intervenire, prevedendola se: (i) l'agente ha effettuato investimenti rilevanti in attività di marketing o infrastrutture sulla base del contratto di agenzia, (ii) l'agente ha sviluppato una clientela consolidata dalla quale il preponente continua a trarre beneficio dopo la cessazione, (iii) la cessazione è avvenuta in modo unilaterale da parte del preponente, causando una perdita economica all'agente.

In tali circostanze, i tribunali possono disporre un'indennità equa, basandosi sui principi generali di equità e buona fede.

Nel caso in cui il rapporto tra preponente e agente assuma caratteristiche assimilabili a un rapporto di lavoro subordinato, potrebbe trovare applicazione la normativa cinese in materia di lavoro, con la conseguente possibilità di riconoscere un'indennità di fine rapporto all'agente. Tuttavia, tali situazioni sono estremamente rare nella prassi. Per evitare che il contratto di agenzia sia interpretato come un rapporto di lavoro, è consigliabile evitare elementi quali un controllo operativo stringente, obiettivi obbligatori o clausole di esclusiva che limitino l'attività commerciale autonoma dell'agente.

Scelta della legge applicabile

Le parti di un contratto di agenzia con elementi di internazionalità possono scegliere la legge applicabile, a condizione che tale scelta non contrasti con l'ordine pubblico cinese o con disposizioni legali imperative. Tuttavia, alcune norme inderogabili del diritto cinese (quali quelle in materia di concorrenza, tutela del consumatore e disciplina fiscale) possono trovare applicazione indipendentemente dalla legge prescelta.

In assenza di una clausola di scelta della legge applicabile, il contratto di agenzia è generalmente disciplinato dal diritto cinese, soprattutto quando le attività di agenzia si svolgono in Cina.

Competenza e diritto applicabile

La Legge di Procedura Civile della Repubblica Popolare Cinese consente alle parti di designare per iscritto il Foro competente in Cina.

In assenza di una clausola di competenza, la giurisdizione può essere determinata sulla base di criteri quali il luogo di residenza del convenuto, il luogo di esecuzione del contratto o il luogo di sottoscrizione dello stesso.

I contratti di agenzia con elementi di internazionalità possono prevedere la competenza di tribunali stranieri o il ricorso ad arbitrato internazionale. Tuttavia, l'esecuzione in Cina di sentenze straniere può risultare complessa, a meno che non vi sia un trattato bilaterale o un principio di reciprocità con il Paese straniero interessato. Con riferimento alla reciprocità, la Cina ha finora riconosciuto sentenze straniere solo provenienti da un numero molto limitato di Paesi.

L'arbitrato è spesso preferito per la risoluzione delle controversie commerciali internazionali. La Cina è parte della Convenzione di New York sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri (1958), il che significa che i lodi arbitrali stranieri sono, in linea di principio, esecutivi in Cina, previa revisione da parte dei tribunali locali.

Per garantirne l'eseguibilità, è consigliabile designare un'istituzione arbitrale riconosciuta, come la *China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC)* o il *Shanghai International Arbitration Center (SHIAC)*.

Se il preponente e l'agente decidono di ricorrere all'arbitrato, è opportuno che il contratto di agenzia contenga una clausola arbitrale chiara, specificando l'istituzione arbitrale, il luogo e la lingua dell'arbitrato. È altresì raccomandabile l'utilizzo delle clausole modello fornite dall'istituzione arbitrale scelta.

Con il contributo di Rödl & Partner Shanghai, 20F Guohua Life Financial Building, Century Avenue 1501, Pudong New Area, Shanghai, 200122

Colombia

Principi

Il contratto di agenzia commerciale è disciplinato nel Capitolo V del Titolo XIII del Libro Quarto del Codice di Commercio colombiano, che comprende gli articoli dal 1317 al 1331. Le parti del contratto sono l'agente, che riceve l'incarico, e il preponente, ovvero il soggetto contraente che conferisce l'incarico.

Requisiti

Il contratto di agenzia prevede per legge un diritto di esclusiva in favore dell'agente, in virtù del quale il preponente non può nominare altri agenti nella medesima zona e per la stessa tipologia di attività. Tuttavia, sebbene tale previsione sia stabilita per legge, le parti possono convenire diversamente.

Può essere inoltre prevista un'esclusiva anche a favore del preponente, vietando quindi all'agente di promuovere o sviluppare affari per conto di altri soggetti operanti nello stesso settore o nella medesima area. Tuttavia, a differenza dell'esclusiva in favore dell'agente, tale divieto per l'agente deve essere espressamente previsto nel contratto, in quanto non è previsto dalla legge.

Requisiti di forma

Affinché il contratto sia valido, è necessario che esso contenga:

- gli obblighi e i diritti dell'agente; l'oggetto dell'incarico;
- la durata del contratto stesso;
- il territorio in cui l'attività viene svolta.

Inoltre, l'iscrizione nel registro del commercio costituisce un requisito formale per conferire pubblicità al rapporto contrattuale.

Doveri dell'Agente

L'agente, nell'ambito dell'accordo contrattuale, ha l'obbligo di informare il preponente circa le condizioni di mercato nella zona assegnata, nonché di fornire tutte le informazioni utili all'impresa per valutare l'opportunità degli affari.

L'agente ha altresì diritto alla corresponsione della propria provvigione anche qualora l'affare non si concluda per cause imputabili al preponente, o nel caso in cui l'impresa concluda direttamente l'affare nella stessa zona assegnata all'agente.

Provvigioni

Salvo diverso accordo tra le parti, il preponente non è tenuto a rimborsare all'agente le spese sostenute, in quanto tali spese sono deducibili come costi generali dell'attività commerciale, qualora la remunerazione dell'agente consista in una percentuale sugli utili derivanti dagli affari.

Scioglimento del contratto

In caso di scioglimento del contratto, la legge prevede che, in alcuni casi, il preponente debba corrispondere all'agente un importo equivalente a un dodicesimo della media delle provvigioni o degli utili percepiti negli ultimi tre anni, per ciascun anno di durata del contratto, o della media percepita qualora la durata del contratto sia stata inferiore. Questo importo è comunemente noto come indennità commerciale.

Inoltre, se lo scioglimento del contratto avviene per revoca o per recesso unilaterale da parte del preponente senza giusta causa provata, oppure per recesso da parte dell'agente con giusta causa imputabile al preponente, quest'ultimo è tenuto a corrispondere all'agente un equo indennizzo a titolo di compensazione per l'impegno profuso nell'attività di posizionamento del marchio, della linea di prodotti o dei servizi. Ai fini della valutazione di tale indennizzo, si considerano l'estensione, l'importanza e il volume degli affari svolti dall'agente.

L'articolo 1325 del Codice elenca in maniera esaustiva le cause di scioglimento del contratto di agenzia commerciale. (es. il grave inadempimento dell'agente agli obblighi contrattuali o di legge di una parte; il fallimento o stato di insolvenza di una parte, la cessazione dell'attività resa da una parte).

Nonostante quanto sopra, l'articolo 1324 del Codice stabilisce altresì che il contratto di agenzia si estingue per le stesse cause previste per il mandato, le quali, secondo quanto disposto dal secondo comma dell'articolo 2189 del Codice Civile colombiano, comprendono anche la scadenza del termine.

Va inoltre considerato che l'articolo 1320 del Codice di Commercio colombiano dispone che nel contratto di agenzia debba essere obbligatoriamente indicato il termine entro il quale l'agente deve svolgere l'attività; di conseguenza, alla scadenza di tale termine, il contratto si intenderà risolto, senza obbligo per il preponente di corrispondere alcuna indennità.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

In tema di scioglimento dei contratti di agenzia, si è sviluppato un ampio dibattito, sia in dottrina che nella giurisprudenza colombiana, riguardo alla possibilità per l'agente di rinunciare all'indennità commerciale prevista nel primo comma dell'articolo 1324 del Codice.

Fino al 2011, la Corte Suprema di Giustizia riteneva che tale remunerazione, essendo stata introdotta dal legislatore per riequilibrare il rapporto asimmetrico tra preponente e agente, considerando quest'ultimo parte debole del rapporto, non fosse rinunciabile, in quanto misura di protezione stabilita dall'ordinamento giuridico e, pertanto, di natura imperativa.

Questa interpretazione era condivisa anche da autorevoli studiosi secondo cui la rinuncia avrebbe violato l'ordine pubblico, privando la legge della sua efficacia pratica e permettendo alle imprese di includere nei contratti clausole standard di rinuncia all'indennità.

Tuttavia, con la Sentenza del 19 ottobre 2011 della Camera di Cassazione Civile della Corte Suprema di Giustizia, si è verificato un cambio di orientamento. Secondo tale pronuncia, nessuna norma vieta l'atto dispositivo del diritto al pagamento previsto nel primo comma dell'articolo 1324, poiché esso non incide sull'ordine pubblico, trattandosi di una previsione di carattere contrattuale. Di conseguenza, il quadro normativo riconosce l'autonomia delle parti nel disporre delle norme stabilite a loro favore.

In aggiunta, la Sentenza ha introdotto una visione diversa rispetto a quella sostenuta in precedenza dalla stessa Autorità, affermando che, con l'evoluzione delle relazioni commerciali, il concetto di debolezza dell'agente è divenuto relativo e non può essere dato per scontato in ogni situazione.

Tuttavia, nel 2017, la Corte Suprema di Giustizia ha modificato il proprio orientamento sul momento in cui le parti possano rinunciare all'indennità commerciale. Nella Sentenza del 9 novembre 2017, la Camera di Cassazione Civile, pur confermando il potere dispositivo delle parti in materia, ha stabilito che tale indennità può essere oggetto di rinuncia solo una volta che sia maturata.

Per quanto riguarda il risarcimento per recesso senza giusta causa, è importante menzionare brevemente che la posizione su questo punto è sempre stata più consolidata, ritenendo che tale risarcimento non sia rinunciabile al momento della sottoscrizione del contratto.

Il diritto all'indennizzo nasce solo al momento dello scioglimento del contratto di agenzia e solo qualora questo sia stato risolto unilateralmente dal preponente o per una causa ad esso imputabile, giustificandosi come compensazione per l'impegno dell'agente nel promuovere o posizionare il marchio o l'attività del preponente. Solo in tale momento, quindi, l'agente può eventualmente rinunciare a tale compenso.

Competenza e diritto applicabile

In Colombia, in virtù della globalizzazione, dell'apertura economica internazionale e del principio dell'autonomia della volontà privata, le parti possono stabilire la legislazione che intendono applicare a un contratto, purché esista un qualche tipo di collegamento tra tale legislazione e l'accordo stesso o le parti coinvolte.

Tuttavia, per quanto riguarda i contratti di agenzia commerciale, la normativa colombiana proibisce espressamente l'applicazione di una legislazione diversa, in virtù dell'articolo 1328 del Codice, il quale dispone quanto segue: *Per tutti gli effetti, i contratti di agenzia commerciale stipulati nel territorio nazionale sono soggetti alla legge colombiana. Ogni pattuizione contraria si considera come non apposta.*

In tali casi, sarà il giudice competente a conoscere la controversia tra le parti a dover determinare la propria giurisdizione, facendo riferimento a quanto stabilito dal suddetto articolo o, eventualmente, alla legislazione concordata dalle parti nel contratto.

Alcune posizioni dottrinali sostengono che tale disposizione possa considerarsi tacitamente abrogata in virtù delle norme sull'arbitrato internazionale vigenti in Colombia. Tali norme, infatti, consentirebbero l'applicazione di una legge straniera, permettendo così alle parti di scegliere la normativa applicabile al contratto internazionale di agenzia, indipendentemente dal luogo della sua esecuzione.

Alla luce di quanto sopra, l'inserimento di una clausola che preveda l'applicazione di una legislazione straniera può essere considerato come nulla, e il contratto risulterà dunque disciplinato dalla legislazione colombiana.

Con il contributo di Contexto Legal Abogados, Carrera 43 A n° 5ª – 113, Torre Sur, Piso 14, Medellín

Corea del Sud

Principi

In Corea del Sud, non esiste una normativa specifica dedicata esclusivamente ai contratti di agenzia commerciale. Tuttavia, il Codice di Commercio coreano disciplina tali rapporti attraverso una serie di disposizioni (articoli da 87 a 92-3). Secondo l'articolo 87, l'agente commerciale è definito come colui che esercita l'attività di rappresentanza per conto di un determinato commerciante, non in qualità di dipendente, ma come intermediario o mandatario in operazioni rientranti nella medesima sfera di attività del preponente. L'agente commerciale è, dunque, un contraente autonomo incaricato di negoziare o concludere operazioni commerciali per conto del preponente, agendo in nome e per conto di quest'ultimo e ricevendo una provvigione quale corrispettivo per i servizi resi.

È importante distinguere l'agente commerciale dal distributore contrattuale. A differenza dell'agente, il distributore contrattuale acquista i prodotti dal preponente e li rivende in nome proprio e per conto proprio al cliente finale. Il rapporto contrattuale tra distributore e preponente non è espressamente disciplinato dal diritto coreano. Tuttavia, in considerazione della natura analoga degli interessi coinvolti, le disposizioni applicabili agli agenti commerciali possono essere applicate in via analogica anche ai rapporti che presentino caratteristiche simili a quelli di agenzia. Ciò assume particolare rilievo in materia di risoluzione del contratto e di eventuali richieste di indennizzo nei confronti del preponente. Affinché tali disposizioni siano applicabili al distributore, è necessario che questi risulti economicamente integrato nell'organizzazione distributiva del preponente, in modo analogo a un agente commerciale. Inoltre, il distributore deve essere contrattualmente tenuto a trasferire al preponente i contatti e gli indirizzi dei clienti acquisiti nel corso del rapporto, garantendo così l'accesso alla clientela abituale.

Il diritto coreano distingue, inoltre, tra contratto di agenzia commerciale e contratto di commissione. Quest'ultimo è disciplinato dagli articoli 101–113 del Codice di Commercio e dagli articoli 680–692 del Codice Civile coreano. A differenza dell'agente commerciale, il commissionario è colui che esercita professionalmente l'attività di compravendita di beni o titoli in nome proprio ma per conto altrui. Si tratta, dunque, di una figura contrattuale distinta, soggetta a un diverso regime normativo.

Requisiti

In Corea del Sud, l'agente commerciale può essere sia una persona fisica sia una persona giuridica, come ad esempio una società.

Gli agenti commerciali operano generalmente come lavoratori autonomi e sono responsabili dei propri costi operativi e dell'attività imprenditoriale svolta. Il rapporto contrattuale tra agente e preponente può essere a tempo determinato o indeterminato. Su richiesta del preponente, l'agente può lavorare in esclusiva per un'area geografica o per un determinato mercato, ma tale condizione non costituisce un requisito obbligatorio del contratto di agenzia. In linea generale, il preponente può nominare più agenti per il medesimo settore o mercato, a meno che non sia stata espressamente pattuita l'esclusiva.

Oltre all'attività promozionale, il preponente può attribuire all'agente il potere di agire in suo nome, inserendo una clausola nel contratto di agenzia oppure conferendo una procura separata anche successivamente alla stipula del contratto. Nell'ambito di tale mandato, l'agente può concludere

direttamente contratti promossi per conto del preponente, vincolando quest'ultimo senza la necessità di un'approvazione preventiva. Il preponente, tuttavia, può evitare di assumere obblighi indesiderati includendo una clausola del tipo "salvo approvazione del preponente" nel contratto con il cliente, riservandosi così il diritto di rifiutare il perfezionamento dell'accordo. Il preponente mantiene, inoltre, il potere di gestione dell'operazione conclusa, incluso quello di modificarla o risolverla.

Indipendentemente da quanto sopra, l'articolo 90 del Codice di Commercio coreano prevede che l'agente incaricato della vendita o della mediazione abbia diritto a ricevere eventuali notifiche relative a difetti della merce venduta, alla sua quantità o a qualsiasi altra questione riguardante l'esecuzione del contratto di vendita.

Requisiti di forma

Il diritto coreano non impone particolari requisiti formali per la validità del contratto di agenzia. Pertanto, il contratto si considera giuridicamente vincolante anche se concluso verbalmente. Tuttavia, soprattutto in ambito commerciale e internazionale, è consigliabile stipularlo per iscritto per garantirne la validità probatoria e prevenire possibili controversie. Sebbene l'accordo verbale abbia lo stesso valore legale di quello scritto, la sua prova in sede giudiziaria può risultare complessa in assenza di documentazione. È pertanto opportuno documentare per iscritto tutti gli elementi essenziali dell'accordo, come diritti e doveri delle parti, provvigioni e condizioni di recesso. In particolare, la forma scritta è fortemente raccomandata per quanto riguarda la provvigione e i compensi, trattandosi di elementi frequentemente oggetto di contestazioni.

Doveri dell'agente

L'agente commerciale ha il dovere di adoperarsi per mediare o concludere affari, agendo sempre nell'interesse del preponente e comunicandogli tutte le informazioni rilevanti sull'andamento del mercato e sulla concorrenza. Qualora l'agente abbia partecipato alla conclusione di un'operazione, egli è tenuto a darne immediata comunicazione al preponente (art. 88 del Codice di Commercio coreano).

Senza autorizzazione del preponente, l'agente commerciale non può svolgere, per conto proprio o di terzi, attività rientranti nello stesso settore di attività del preponente, né ricoprire il ruolo di socio accomandatario o amministratore in società aventi il medesimo oggetto sociale (art. 89, comma 1 del Codice di Commercio coreano). In caso di violazione, qualora l'agente abbia concluso un affare per conto proprio, il preponente può considerare tale operazione come effettuata per conto suo; se invece l'operazione è stata compiuta per conto di un terzo, può esigere che l'agente trasferisca a lui il profitto ottenuto (art. 89, comma 2; art. 17, comma 2 del Codice di Commercio coreano). Questo diritto si estingue due settimane dopo che il preponente è venuto a conoscenza della transazione o, in ogni caso, trascorso un anno dalla data dell'operazione (art. 89, comma 2; art. 17, comma 4). La violazione delle suddette disposizioni può inoltre legittimare la risoluzione del contratto e dar luogo a richieste di risarcimento da parte del preponente (art. 89, comma 2; art. 17, comma 3).

Infine, l'agente commerciale è tenuto a mantenere la riservatezza sulle informazioni riservate del preponente apprese durante il rapporto contrattuale, obbligo che permane anche dopo la cessazione del contratto (art. 92-3 del Codice di Commercio coreano).

Doveri del preponente

Il preponente è tenuto a fornire all'agente commerciale la documentazione necessaria per lo svolgimento della sua attività, come campioni, disegni, listini prezzi, materiale pubblicitario stampato, condizioni generali di vendita. Inoltre, deve trasmettere all'agente tutte le informazioni necessarie per lo svolgimento della sua attività. In particolare, deve informarlo senza ritardo dell'accettazione o del rifiuto di un'operazione da lui intermediata o conclusa senza potere di rappresentanza, nonché dell'eventuale mancata esecuzione dell'operazione intermediata o conclusa. È altresì tenuto a informarlo prontamente se si trova nella condizione di poter o voler concludere operazioni in misura significativamente inferiore rispetto a quanto l'agente poteva ragionevolmente attendersi in condizioni normali.

Il preponente è obbligato a corrispondere all'agente commerciale la provvigione pattuita come compenso per l'attività svolta (vedi paragrafo successivo).

L'agente commerciale ha il diritto di trattenere beni o titoli che si trovino in suo possesso per conto del preponente, a garanzia dei crediti derivanti dalla propria attività di agenzia o intermediazione e già esigibili, fino al soddisfacimento di tali crediti. Tuttavia, l'art. 91 del Codice di Commercio coreano prevede che le parti possano convenzionalmente derogare a tale diritto.

Provvigione

L'agente commerciale ha diritto a una provvigione per tutte le operazioni concluse durante il rapporto contrattuale che siano riconducibili alla sua attività, oppure concluse con terzi da lui avviati in qualità di clienti per operazioni dello stesso tipo. Per quanto riguarda le operazioni concluse dopo la cessazione del contratto di agenzia, l'agente ha diritto alla provvigione solo se ha negoziato, avviato o preparato l'operazione in modo tale che la sua conclusione risulti principalmente attribuibile ai suoi sforzi, e se l'operazione è stata conclusa entro un termine ragionevole dalla cessazione del contratto, oppure se l'offerta del terzo per la conclusione dell'operazione, per la quale l'agente ha diritto alla provvigione, è pervenuta all'agente o al preponente prima della cessazione del contratto.

Le parti possono determinare esplicitamente l'ammontare della provvigione nel contratto di agenzia. In assenza di accordo specifico, si considera applicabile la percentuale abituale. In Corea del Sud, la provvigione è generalmente calcolata come percentuale sul valore dell'ordine o sui ricavi generati.

L'agente matura il diritto alla provvigione nel momento in cui, e nella misura in cui, il preponente ha eseguito l'operazione. Qualora risulti che il terzo non eseguirà la prestazione pattuita, l'agente non avrà diritto alla provvigione. In caso di mancata o parziale esecuzione del contratto da parte del terzo, la provvigione eventualmente già versata all'agente potrà essere reclamata, anche solo parzialmente.

L'agente commerciale può chiedere il rimborso delle spese sostenute nell'esercizio ordinario della sua attività solo se ciò è previsto dagli usi commerciali del settore.

Scioglimento del contratto

Un contratto di agenzia in Corea del Sud può essere stipulato a tempo determinato o a tempo indeterminato.

Qualora le parti non abbiano fissato una durata contrattuale, ciascuna di esse – agente o preponente – può recedere dal rapporto di agenzia con un preavviso di due mesi (Art. 92 (1) del Codice di Commercio coreano). In generale, la risoluzione del contratto senza preavviso o la risoluzione

causata da comportamenti imputabili all'altra parte può dare luogo a richieste di risarcimento del danno.

Tuttavia, in alcune circostanze, i tribunali coreani possono disapplicare la regola del preavviso di due mesi in base all'interpretazione della legge antitrust coreana (*Monopoly Regulation and Fair Trade Act*). La Corte Suprema della Corea ha affermato che le violazioni della legge possono comprendere l'abuso di una posizione contrattuale dominante per danneggiare l'altra parte, considerando fattori come l'intento, gli effetti, le caratteristiche dei beni, la situazione contrattuale e lo squilibrio di potere tra le parti. Tuttavia, il semplice rifiuto di una transazione non costituisce di per sé una violazione dei principi di concorrenza leale, a meno che non arrechi un danno rilevante a un'impresa o non sia utilizzato come mezzo di coercizione. Questo criterio, volutamente vago, lascia ampio spazio all'interpretazione da parte dei tribunali coreani, generando rischi potenziali legati all'assenza di una giurisprudenza uniforme.

In presenza di una causa giustificata e inevitabile (ad esempio, il ripetuto mancato pagamento da parte del preponente), ciascuna delle parti può recedere dal contratto in qualsiasi momento, indipendentemente dal fatto che sia stato stipulato a tempo determinato o indeterminato (Art. 92 (2), 83 (2) del Codice di Commercio coreano).

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'articolo 92-2 del Codice di Commercio coreano riconosce all'agente il diritto di richiedere un "compenso ragionevole" per il beneficio apportato al preponente in seguito alla cessazione del rapporto di agenzia. Le condizioni previste per l'esercizio di tale diritto sono le seguenti: (i) il preponente ha acquisito nuovi clienti oppure le sue transazioni commerciali sono aumentate in modo significativo grazie all'attività dell'agente, (ii) il preponente continua a trarne profitto anche dopo la cessazione del contratto, e (iii) la cessazione non è imputabile a condotte dell'agente. La ratio di tale disposizione sembra essere quella di compensare l'agente per l'"avviamento" generato in favore del preponente.

L'importo massimo di tale compenso corrisponde alla media delle provvigioni annuali percepite dall'agente negli ultimi cinque anni (o, se la durata del contratto è inferiore, per tutta la durata del contratto stesso). Il termine di prescrizione per esercitare il diritto al compenso ai sensi dell'art. 92-2 del Codice di Commercio coreano è pari a sei mesi dalla cessazione del contratto.

Tali disposizioni si applicano in via analogica anche al concessionario contrattuale, qualora ricorrano le medesime condizioni.

Non è chiaro se il diritto dell'agente al compenso costituisca una norma imperativa. In altri ordinamenti giuridici con cui il diritto coreano presenta significative affinità in materia di agenzia commerciale è espressamente previsto che il diritto al compenso non possa essere derogato da accordi contrattuali individuali. Tuttavia, tale previsione non è stata inclusa nell'articolo 92-2 del Codice di Commercio coreano. Ad oggi, non esiste una pronuncia della Corte Suprema coreana che si sia espressa sul punto.

Un patto che limiti l'attività commerciale dell'agente dopo la cessazione del rapporto (patto di non concorrenza) deve essere espressamente previsto nel contratto e deve risultare da un documento sottoscritto dal preponente contenente le relative clausole, che dev'essere consegnato all'agente. Tale patto può avere una durata massima di due anni a decorrere dalla cessazione del rapporto contrattuale. Una clausola che imponga un obbligo di non concorrenza per un periodo superiore ai due anni è generalmente considerata eccessiva e, pertanto, inefficace. Inoltre, essa può riferirsi esclusivamente al territorio o alla clientela assegnata all'agente e ai beni oggetto

dell'attività di promozione o conclusione dei contratti da parte dell'agente per conto del preponente. Il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un equo compenso per tutta la durata del patto di non concorrenza.

Competenza e diritto applicabile

Le parti di un contratto di agenzia in Corea del Sud possono, in linea generale, scegliere la giurisdizione e il diritto applicabile. Tuttavia, qualora la controversia dovesse essere sottoposta a un giudice coreano, determinate norme imperative del diritto coreano, come la legge sulla Regolamentazione dei Monopoli e sul Commercio Leale (*Monopoly Regulation and Fair Trade Act*), la legge sulla Regolamentazione dei Contratti Standard (*Standard Contract Regulation Act*), ecc. – potrebbero essere comunque applicate dal giudice, indipendentemente dalla legge scelta nel contratto. Alcune di queste norme hanno finalità protettive nei confronti dell'agente commerciale. In generale, qualora le parti non abbiano espressamente determinato il diritto applicabile, si applicherà la legge del Paese con il collegamento più stretto con il contratto di agenzia. Se il preponente ha sede al di fuori della Corea e l'agente opera in Corea, è verosimile che l'ordinamento con il collegamento più stretto al contratto sia proprio quello coreano. In mancanza di una clausola di scelta del foro, di norma, le azioni contro un agente con sede in Corea saranno proposte davanti al giudice competente per il suo domicilio, purché l'attività oggetto del contratto sia stata svolta, o dovesse essere svolta, in Corea. Per le controversie di carattere internazionale, potrebbero applicarsi le norme del diritto internazionale privato o di trattati internazionali. In alternativa, le parti possono scegliere di risolvere eventuali controversie mediante arbitrato, includendo nel contratto un'apposita clausola compromissoria.

Con il contributo di Yoon & Yang LLC, 19th Fl., ASEM Tower, 517 Yeongdong-Daero, Gangnam-Gu, Seoul, 06164

Croazia

Principi

In Croazia, il contratto di agenzia è disciplinato dalla legge sulle obbligazioni civili (*Zakon o obveznim odnosima*, ZOO) ed in particolare agli artt. 804 e ss. La legge obbliga l'agente per tutta la durata del contratto di agenzia a promuovere la conclusione di contratti per conto del preponente e, se espressamente pattuito, a concludere contratti con terzi in nome e per conto dello stesso. Sono considerati affini al contratto di agenzia il contratto di intermediazione commerciale e il contratto di commissione.

Requisiti

La legge croata non distingue tra persone fisiche e persone giuridiche operanti in qualità di agenti e non prevede particolari requisiti per l'esercizio dell'attività di agenzia. A norma dell'art. 804 della legge sulle obbligazioni civili, il preponente ha la facoltà di nominare nella stessa zona e per le medesime attività più agenti; ai sensi dell'art. 805 della medesima legge, invece, salvo l'accordo del preponente, l'agente non può operare per più preponenti nella stessa area geografica e nello stesso settore di attività.

Il preponente può circoscrivere il diritto dell'agente di promuovere affari per suo conto a una zona limitata o a un particolare gruppo di clienti.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia deve essere stipulato in forma scritta ai sensi dell'art. 806 della legge sulle obbligazioni civili; non vi è invece l'obbligo di provvedere alla registrazione dello stesso.

Doveri dell'agente

L'agente è tenuto a curare gli affari del preponente e a svolgere l'incarico in conformità alle istruzioni dallo stesso impartite. Egli deve comunicare al preponente ogni fatto rilevante. L'agente è obbligato per legge a fornire al preponente tutte le necessarie informazioni sullo stato di esecuzione della propria attività: in particolare, le informazioni sul mercato e sull'adempimento delle obbligazioni contrattuali nonché le notizie relative ai contratti di agenzia conclusi in nome e per conto del preponente.

L'agente può essere tenuto a garantire l'adempimento delle obbligazioni del cliente nascenti dal contratto concluso in nome e per conto del preponente, avendo in tal caso il diritto ad una provvigione addizionale (clausola dello *star del credere*). L'agente è obbligato alla riservatezza sull'attività del preponente e su tutto ciò che abbia appreso nell'esecuzione dell'incarico. Cessata l'efficacia del contratto di agenzia, egli deve restituire i beni ricevuti dal preponente per lo svolgimento della propria attività.

L'agente ed il preponente possono stipulare un patto di non concorrenza post-contrattuale. Tale accordo è valido se redatto per iscritto (art. 834 comma 2, ZOO) e se circoscritto allo stesso territorio, alla medesima clientela o ai prodotti oggetto dell'originario contratto di agenzia. L'accordo può essere efficace per un periodo non superiore a due anni decorrenti dalla cessazione del contratto (art. 834 comma 4, ZOO). L'agente che recede dal contratto a causa del comportamento scorretto del preponente ha la facoltà di disattendere il patto di non concorrenza post-

contrattuale; tale facoltà deve esercitarsi per iscritto entro un mese dalla data di scioglimento del contratto (art. 834 comma 5, ZOO). Sono nulli i patti di non concorrenza post-contrattuale contrastanti con le predette norme, i quali prevedano un trattamento peggiore rispetto a quello accordato all'agente dalla legislazione civile croata (art. 834 comma 6, ZOO).

Doveri del preponente

Il preponente è tenuto a operare nei confronti dell'agente in buona fede e in conformità alla buona pratica commerciale. Egli ha l'obbligo di corrispondere all'agente le provvigioni sugli affari realizzati per effetto del suo intervento o sui contratti conclusi dall'agente in suo nome e conto. Il preponente deve fornire all'agente a proprie spese la documentazione necessaria relativa ai beni o ai servizi trattati. Egli è altresì obbligato ad avvisare l'agente dell'accettazione o del rifiuto di qualunque affare procuratogli. Ai sensi dell'art. 825 della legge sulle obbligazioni civili, l'agente non ha diritto al rimborso delle spese sostenute nell'esecuzione del proprio incarico, salvo non sia diversamente stabilito. Egli, tuttavia, ha diritto al ristoro di spese particolari sostenute su istruzione o per conto del preponente.

Provvigione

La legge sulle obbligazioni civili stabilisce che il preponente è tenuto a pagare una determinata provvigione all'agente per ogni contratto dallo stesso concluso o concluso per effetto della sua attività, anche laddove tale obbligazione pecuniaria non risulti specificamente menzionata nel contratto di agenzia. L'agente titolare del diritto di esclusiva ha diritto alle provvigioni per i contratti conclusi dal preponente nella zona o con il gruppo di clienti a lui riservati.

Se la misura della provvigione non è determinata dal contratto o da una tariffa sarà determinata dagli usi vigenti nel mercato di riferimento. La provvigione diventa esigibile nel momento in cui il preponente adempie nei confronti del terzo l'obbligazione nascente dal contratto oppure quando il cliente, tenutovi per primo, adempie all'obbligazione a suo carico.

L'agente ha diritto alla provvigione anche per gli affari perfezionati dopo la data di scioglimento del contratto di agenzia se conclusi entro un termine ragionevole e riconducibili prevalentemente all'attività dallo stesso svolta.

Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia possono essere conclusi a tempo determinato o indeterminato.

Ciascuna parte può recedere dal contratto tramite una comunicazione scritta che deve pervenire alla controparte negoziale nel rispetto di un termine legislativamente stabilito. La durata del termine dipende dalla durata del contratto; esso è fissato in un mese per ogni anno di efficacia del contratto di agenzia. Superati i cinque anni di efficacia del contratto, il termine legale massimo di preavviso per il recesso è di sei mesi (art. 828 comma 3, ZOO). Ciascuno dei contraenti può recedere dal contratto di agenzia (sia esso a tempo indeterminato o determinato) senza l'osservanza del termine di preavviso nel caso di grave inadempimento contrattuale della controparte negoziale o per gravi motivi che devono essere puntualmente indicate nel contratto.

Nel caso in cui una delle parti receda dal contratto senza giusta causa, l'altra ha diritto al risarcimento del danno patito per effetto del prematuro scioglimento. La misura del risarcimento viene determinata in via giurisprudenziale e varia caso per caso. Non è valida la clausola di rinuncia al diritto all'indennizzo.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

La legge sulle obbligazioni civili determina le conseguenze derivanti dallo scioglimento del contratto. Una volta cessato il rapporto di agenzia, l'agente ha diritto a un'indennità qualora abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sviluppato sensibilmente gli affari con i clienti già esistenti e il preponente ricavi sostanziali benefici dagli affari intrattenuti con costoro. L'indennità spetta altresì all'agente quando il pagamento della stessa risulti equo avuto riguardo alle provvigioni perse e risultanti dagli affari conclusi dal preponente con i clienti (art. 830, ZOO). La concessione dell'indennità non esclude il diritto dell'agente all'eventuale risarcimento dei danni patiti.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di determinare la legge sostanziale straniera da applicarsi al contratto di agenzia commerciale: tale scelta è governata dal Regolamento (UE) n. 593/2008, per la cui disamina si rinvia alla parte introduttiva della Guida.

La questione relativa alla scelta del foro competente è rimessa invece alle disposizioni del Regolamento (UE) n. 1215/2012 sulla giurisdizione, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni straniere in materia civile e commerciale, per il cui esame si rimanda alla sezione Introduttiva della Guida.

Con il contributo di Rödl & Partner Zagreb, Masarykova 15, 10000, Zagreb

Danimarca

Principi

Il contratto di agenzia in Danimarca è regolato dalla legge sugli agenti commerciali n. 272 del 02.05.1990 (*Handelsagentloven*), la quale riflette a sua volta la Direttiva 86/653/CEE.

Secondo l'art. 2 della legge sugli agenti commerciali, per agente si intende una persona che, operando nell'interesse del preponente, assume in nome proprio e a proprio rischio l'impegno di promuovere contratti per conto di un'altra persona, il preponente. Inoltre, se dotato del potere di rappresentanza, l'agente può concludere, in nome e per conto del preponente, contratti di compravendita. Si precisa che la legge menzionata si riferisce espressamente alla compravendita di beni ed esclude dalla nozione di agenzia la vendita o l'acquisto di servizi.

Il rapporto tra agente e preponente, pur essendo un rapporto contrattuale di durata, non si configura come un rapporto di lavoro subordinato. L'agente, infatti, nello svolgimento dell'incarico opera in modo autonomo e indipendente.

Si rileva, infine, che ai rapporti di agenzia si applicano altresì la legge danese sui contratti e le norme generali danesi in materia contrattuale.

Requisiti

La legge danese non prevede restrizioni in ordine alla natura giuridica dell'agente, il quale può essere sia una persona fisica sia una persona giuridica e non è tenuto a risiedere nel Paese in cui opera come tale.

L'agente commerciale operante in territorio danese deve registrarsi presso il Registro Centrale del Commercio (*CVR — Det Centrale Virksomhedsregister*) sia ai fini dell'identificazione dell'entità giuridica che svolge l'attività di agenzia sia ai fini dell'applicazione dell'imposta sul valore aggiunto.

Non sono previsti per legge requisiti di forma per stipulare validamente il contratto di agenzia anche se, nella maggior parte dei casi, viene concluso in forma scritta e ciò principalmente a fini probatori. Entrambi i contraenti possono inoltre, ai sensi dell'art. 2 della Legge n. 272/1990, pretendere che il contratto venga concluso per iscritto. La forma scritta è, invece, obbligatoria qualora le parti intendano inserire nel contratto una clausola relativa alla concorrenza.

Si segnala infine che il contratto di agenzia non è sottoposto a obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente deve adempiere ai propri obblighi verso il preponente lealmente e secondo buona fede, ai sensi dell'art. 4 della Legge n. 272/1990 che è norma imperativa. In particolare, l'agente è tenuto ad agevolare la conclusione di contratti da parte del preponente e, se necessario, a concludere i contratti per i quali abbia ricevuto l'incarico. Inoltre, è obbligato a fornire al preponente tutte le informazioni relative alla propria attività, agli ordini procurati, ai negozi eventualmente conclusi e ad ogni altra circostanza nota o la cui conoscenza da parte del preponente sia ritenuta opportuna. L'agente è altresì tenuto a seguire le direttive del preponente purché il loro contenuto non riduca eccessivamente il margine di autonomia legislativamente riconosciuto all'agente.

Ulteriori obblighi possono essere stabiliti contrattualmente dalle parti che, in tale caso, non dovranno essere contrari alle norme della legge danese sui contratti.

Doveri del preponente

Il preponente può essere sia una persona fisica che una persona giuridica.

Ai sensi dell'art. 5 della Legge n. 272/1990, norma inderogabile, il preponente deve agire conformemente ai propri obblighi e secondo buona fede nei rapporti contrattuali con l'agente. In particolare, egli ha, nei confronti dell'agente, doveri di informazione e di comunicazione. Pertanto, deve far pervenire all'agente le descrizioni dei prodotti e i listini prezzi. Deve altresì informare l'agente entro un congruo termine qualora preveda che il volume degli affari sarà sensibilmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto attendersi.

Il preponente, infine, è tenuto ad informare l'agente entro un congruo termine dell'accettazione, del rifiuto o della mancata esecuzione di un negozio procurato dall'agente. Obblighi ulteriori possono essere stabiliti contrattualmente dalle parti.

L'art. 16 della Legge n. 272/1990 prevede che l'agente privo di rappresentanza non possa vincolare validamente il preponente nei confronti dei terzi. Tuttavia, il contratto concluso dall'agente sprovvisto di procura può vincolare il preponente se questi provvede a notificare senza ritardo al terzo il difetto di rappresentanza dell'agente.

Provvigione

L'ammontare della provvigione è liberamente determinabile dai contraenti. Le parti possono, in particolare, stabilire se all'agente spetti una provvigione sui contratti procacciati, su quelli conclusi, o da determinarsi in base al criterio geografico.

Il diritto alla provvigione sorge, ai sensi dell'art. 9 della Legge n. 272/1990, in relazione a tutti i negozi conclusi durante il rapporto contrattuale per effetto dell'intervento dell'agente e per quelli conclusi dal preponente con terzi che l'agente aveva acquisito come clienti per negozi dello stesso tipo.

Se all'agente sono stati affidati una determinata zona o un determinato portafoglio clienti, egli ha diritto alla provvigione per i negozi conclusi dal preponente, anche senza il suo operato, con persone situate nella zona di competenza o appartenenti alla sua clientela pendente il rapporto di agenzia (provvigione a zona).

In base all'art. 11 della Legge n. 272/1990, il diritto alla provvigione spetta nel momento in cui il terzo abbia corrisposto al preponente il prezzo d'acquisto oppure nel momento in cui il prodotto è stato o avrebbe dovuto essere consegnato dal preponente al cliente.

La provvigione, ai sensi dell'art. 12 della Legge n. 272/1990, deve essere versata all'agente al più tardi entro l'ultimo giorno del mese susseguente al trimestre in cui è sorto il diritto alla stessa; le parti non possono derogare in senso peggiorativo a tale previsione normativa.

Ai sensi dell'art. 14 della Legge n. 272/1990, il diritto dell'agente alla provvigione dell'agente si estingue se l'impossibilità di esecuzione del contratto concluso con il cliente/terzo non è imputabile al preponente.

Nell'ipotesi di adempimento parziale da parte del preponente del contratto concluso con il cliente, l'agente vanta unicamente il diritto al pagamento di una provvigione parziale.

Scioglimento del contratto

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

In caso di contratto a tempo indeterminato si deve osservare un termine di preavviso per il recesso. La misura di tale termine dipende dalla concreta durata che il contratto ha avuto al momento del recesso. Per entrambi i contraenti valgono i seguenti termini di preavviso:

- contratto fino ad un anno: preavviso di un mese;
- contratto fino a due anni: preavviso di due mesi;
- contratto fino a tre anni: preavviso di tre mesi;
- contratto fino a quattro anni: preavviso di quattro mesi;
- contratto fino a cinque anni: preavviso di cinque mesi;
- contratto eccedente cinque anni: preavviso di sei mesi (termine massimo).

È prevista la facoltà di recesso anticipato nel caso in cui la controparte, sia essa l'agente o il preponente, commetta una violazione dei termini contrattuali o delle norme di legge.

Se il termine di preavviso per il recesso, come sopra indicato, non viene rispettato, l'agente che gode dell'esclusiva ha diritto al risarcimento del danno in misura pari all'importo che avrebbe dovuto ricevere a titolo di provvigione sino alla naturale scadenza del contratto di agenzia.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Ai sensi dell'art. 25 della legge danese sugli agenti commerciali, norma inderogabile, l'agente ha diritto alla corresponsione di un indennizzo da parte del preponente in caso di scioglimento del contratto e in presenza di determinate circostanze. Tale diritto all'indennità è esigibile qualora il preponente ottenga, anche dopo la fine del rapporto contrattuale, nuovi clienti o un incremento sensibile dei profitti o un aumento del volume negoziale con i clienti procuratigli dall'agente.

Il diritto all'indennizzo ammonta al massimo a un'annualità di provvigione e si estingue nell'ipotesi in cui l'agente non ne richieda al preponente il pagamento entro un anno dallo scioglimento del contratto di agenzia. Inoltre, si segnala che il diritto all'indennità non può essere oggetto di rinuncia da parte dell'agente. Tali previsioni sono contenute negli artt. da 25 a 28 della Legge sugli agenti commerciali e non possono essere modificate dalla volontà delle parti in sede di conclusione del contratto.

Le parti possono concludere un patto di non concorrenza post-contrattuale. Tale previsione non comporta automaticamente il diritto dell'agente ad un'indennità la quale deve essere espressamente pattuita.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere il diritto sostanziale da applicare al contratto di agenzia. L'ordinamento danese contempla una serie di norme imperative di applicazione necessaria anche nell'ipotesi in cui le parti abbiano previsto che il rapporto contrattuale sia disciplinato da una legge nazionale diversa da quella danese. Tali norme non possono essere disattese a svantaggio dell'agente; le parti possono solamente concordare clausole contrattuali più favorevoli a quest'ultimo. Le norme imperative del diritto danese sono quelle relative ai termini minimi di preavviso per l'esercizio del diritto di recesso (si veda l'art. 22 della Legge n. 272/1990) e all'obbligo del preponente di corrispondere un'indennità in caso di cessazione del contratto (si vedano gli artt. 25, 26 e 27 della Legge n. 272/1990).

Le parti possono stabilire liberamente il foro competente a pronunciarsi sulle controversie nascenti dal contratto di agenzia ovvero possono decidere di devolvere ad arbitri la loro soluzione.

Con il contributo di Legal Advice Denmark / LEAD Advokatpartnerselskab, Frederiksholms Kanal 20, st. DK- 1220 København K.

Egitto

Principi

Il contratto di agenzia in Egitto è disciplinato dalla Legge n. 120 del 1982 sull'Agenzia Commerciale e l'Intermediazione, unitamente alle disposizioni pertinenti del Codice Civile egiziano (Articoli 148-177). La legge definisce l'agente commerciale come colui che, su base permanente e dietro compenso, promuove o conclude contratti per conto del preponente.

Il contratto di agenzia in Egitto si distingue dal contratto di lavoro. L'agente opera in maniera autonoma assume i rischi connessi all'attività commerciale e non è soggetto al controllo diretto del preponente, differenziandosi pertanto dai lavoratori subordinati. Tuttavia, l'agente ha l'obbligo di agire nell'interesse del preponente e di rispettare le condizioni contrattuali concordate.

La normativa egiziana in materia di agenzia si è storicamente dimostrata tutelante nei confronti degli agenti locali, in particolare per quanto riguarda i diritti relativi alla risoluzione del contratto e al pagamento delle provvigioni, rendendo pertanto fondamentale per le imprese estere strutturare con attenzione i relativi accordi.

Requisiti

Per poter operare come agente commerciale in Egitto, è necessario soddisfare i seguenti requisiti:

- l'agente deve essere cittadino egiziano (nel caso di persona fisica) oppure una società i cui soci o azionisti siano tutti cittadini egiziani;
- l'agente deve essere iscritto nel Registro degli Agenti Commerciali e degli Intermediari presso l'Autorità Generale per il Controllo delle Esportazioni e delle Importazioni (GOEIC).

In determinati settori, come quello farmaceutico, della difesa o bancario, potrebbero essere richieste ulteriori autorizzazioni da parte delle autorità di regolamentazione competenti.

Un contratto di agenzia non registrato è considerato inapplicabile e l'agente non potrà far valere alcun diritto legale alla provvigione o ad altra forma di retribuzione.

Requisiti di forma

La legge egiziana prevede che i contratti di agenzia debbano essere redatti per iscritto e registrati presso il Registro Commerciale e presso la GOEIC. Gli accordi verbali non sono riconosciuti dalla normativa egiziana.

Pur non essendo previsto un modello contrattuale obbligatorio, il contratto deve comunque prevedere:

- l'oggetto dell'attività dell'agente.
- il territorio nel quale l'agente può operare.
- le modalità di quantificazione e corresponsione delle provvigioni;
- la durata dell'accordo.
- le condizioni di cessazione del contratto, incluse eventuali indennità.

Il mancato adempimento degli obblighi di registrazione può comportare sanzioni pecuniarie e l'impossibilità di far valere i diritti derivanti dal contratto di agenzia dinanzi ai tribunali egiziani.

Doveri dell'agente

L'agente è tenuto a:

- promuovere e concludere i contratti con buona fede e diligenza;
- fornire al preponente informazioni accurate e aggiornate sul mercato, comprese previsioni di domanda e analisi della concorrenza;
- evitare conflitti di interesse, astenendosi dal rappresentare preponenti concorrenti senza il previo consenso;
- eseguire le istruzioni del preponente, purché non contrarie alla legislazione locale;
- mantenere una contabilità accurata relativa alle operazioni di agenzia.

Provvigione

La struttura provvigionale è di norma regolata contrattualmente. Tuttavia, la legge egiziana stabilisce i seguenti principi generali:

- l'agente ha diritto alla provvigione solo se il contratto viene concluso grazie alla sua attività;
- se il preponente conclude direttamente un contratto con un cliente introdotto dall'agente, quest'ultimo ha comunque diritto alla provvigione, salvo patto contrario espresso nel contratto;
- in assenza di un accordo scritto sulla provvigione, il giudice può determinarne l'ammontare facendo riferimento agli usi del settore;
- se il cliente non esegue la prestazione contrattuale, l'agente mantiene il diritto alla provvigione, a meno che l'inadempimento sia dovuto a forza maggiore o a colpa dell'agente.

La legge egiziana proibisce qualsiasi accordo che preveda la rinuncia al diritto dell'agente alla provvigione per i contratti che egli ha validamente concluso.

Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia possono essere a tempo determinato o a tempo indeterminato. Le regole relative alla cessazione del rapporto variano a seconda della tipologia contrattuale:

- se il contratto è a tempo determinato si estingue automaticamente alla scadenza, salvo rinnovo espresso. La risoluzione anticipata da parte di una delle due parti può comportare richieste risarcitorie;
- se il contratto è a tempo determinato richiede un preavviso prima della cessazione. I tribunali egiziani applicano generalmente un termine di preavviso di tre mesi, salvo diversa previsione contrattuale. In caso di recesso senza giusta causa da parte del preponente, l'agente può richiedere un indennizzo per le provvigioni perse e per la perdita di avviamento commerciale;
- ciascuna parte può procedere con la risoluzione immediata del contratto qualora l'altra parte violi obbligazioni contrattuali essenziali.
- L'agente può chiedere la risoluzione del contratto qualora il preponente ometta il pagamento delle provvigioni o violi obblighi di esclusiva.

Il preponente può risolvere il contratto se l'agente commette frodi, fornisce false dichiarazioni o compie operazioni non autorizzate.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Alla cessazione del contratto, l'agente può avere diritto a:

- l'indennità per l'avviamento: qualora l'agente abbia contribuito in modo significativo all'espansione dell'attività del preponente, i tribunali possono riconoscere un importo liquidativo a favore dell'agente;
- provvigioni non corrisposte: l'agente ha diritto a percepire le provvigioni relative agli affari conclusi prima della cessazione del rapporto;
- indennità post-contrattuale per patto di non concorrenza: in presenza di una clausola di non concorrenza, il preponente è tenuto a corrispondere un'indennità proporzionata all'impatto del vincolo, limitato a un periodo massimo di due anni successivi alla cessazione.

In caso di risoluzione ingiustificata, i tribunali egiziani possono disporre il risarcimento dei danni, tenendo conto di:

- guadagni persi dall'agente;
- investimenti effettuati dall'agente per lo sviluppo dell'attività;
- durata complessiva del rapporto di agenzia.

La normativa egiziana tende a tutelare la posizione degli agenti locali nelle controversie, rendendo difficile per i preponenti stranieri risolvere il contratto senza conseguenze economiche.

Competenza e diritto applicabile

La legge egiziana si applica generalmente ai contratti di agenzia in cui l'agente opera sul territorio egiziano, anche se il preponente è un soggetto estero.

È possibile prevedere una legge straniera come legge applicabile, ma tale scelta non può derogare alle norme imperative egiziane, come quelle relative all'indennità dell'agente e alle modalità di cessazione del contratto.

Le controversie possono essere risolte dinanzi ai tribunali egiziani oppure mediante arbitrato, in base alla clausola compromissoria eventualmente inserita nel contratto.

L'Egitto è paese aderente alla Convenzione di New York sull'Arbitrato Internazionale, rendendo l'arbitrato una modalità di risoluzione delle controversie particolarmente attrattiva.

Con il contributo di Eldib Advocates, 2, Lumumba Street, Alexandria

Emirati Arabi Uniti

Principi

La nuova legge sulle agenzie commerciali, entrata in vigore il 15 giugno 2023, ha aggiornato la legge federale n.18 del 1981, ritenuta eccessivamente favorevole agli agenti commerciali emiratini, concentrandosi sulla risoluzione dei contratti di agenzia. La nuova legge abroga la precedente normativa promulgata 40 anni prima, aumentando l'attrattiva e la competitività del contesto imprenditoriale locale, per tenere il passo con le tendenze economiche future.

La vecchia legge prevedeva che la risoluzione o il mancato rinnovo di un contratto di agenzia commerciale registrato fosse possibile solo con il consenso di entrambe le parti o per un motivo sostanziale. La nuova normativa introduce maggiori possibilità di recesso per il preponente.

Ai sensi della normativa emiratina, l'agente di commercio è una persona fisica o giuridica che opera per un preponente estero assumendosi l'obbligo di commercializzare e promuovere i prodotti dello stesso nel territorio degli Emirati Arabi Uniti dietro il riconoscimento di una provvigione ovvero di una quota dei profitti.

L'agente di commercio ai sensi può essere munito o meno del potere di rappresentanza del preponente. Tale scelta è rimessa alla libera contrattazione tra le parti.

Requisiti

L'attività di agente di commercio può essere svolta da ogni persona fisica che sia in possesso della cittadinanza emiratina. Per le persone giuridiche è, invece, necessario che tutti i soci abbiano la cittadinanza emiratina.

Ulteriore requisito affinché una persona fisica e/o giuridica possa intraprendere l'attività di agente di commercio è la registrazione, previa verifica del possesso della necessaria relativa licenza di importazione, presso l'apposito registro tenuto presso il Ministero dell'Economia.

Requisiti di forma

La registrazione del contratto di agenzia presso il Ministero dell'Economia e del Commercio è condizione di validità dello stesso anche ai fini di un suo azionamento in giudizio.

Il contenuto minimo del contratto di agenzia, ai fini della sua registrazione, è sottoposto al vaglio, circa la sua effettiva sussistenza, del Ministero dell'Economia e del Commercio.

In particolare, il contratto di agenzia, ai sensi della norma richiamata, deve contenere, *inter alia*, indicazioni dettagliate sul preponente, ivi comprese quelle relative ad eventuali società controllate, sull'agente, sul contenuto del contratto tra gli stessi stipulato, sull'oggetto del contratto, sulla durata del contratto, sull'eventuale conferimento o meno del potere di rappresentanza in capo all'agente.

Il contratto di agenzia concluso tra l'agente e il preponente deve, essere stipulato per iscritto e autenticato da un notaio e ciò al fine di provare la diretta relazione tra agente e preponente. Il contratto così concluso ed autenticato va, quindi, allegato all'istanza di registrazione, in originale con una traduzione in arabo.

Infine, è opportuno evidenziare come la normativa emiratina garantisca all'agente di commercio una forte tutela nei confronti del preponente, laddove stabilisce che quest'ultimo, con riferimento ad un determinato territorio – che può indifferentemente coincidere con quello di un emirato, di più emirati ovvero di tutti gli Emirati Arabi Uniti – debba nominare l'agente prescelto come esclusivista monomandatario per quel territorio.

Per i contratti che non sono stati registrati, i giudici locali non hanno giurisdizione e la normativa

emiratina non trova applicazione. Tali contratti sottostanno alla legge civile e commerciale.

Nel codice di commercio sono previste tre diverse forme di rappresentanza: il rappresentante contrattuale, il rappresentante di commissione e il rappresentante commerciale. Rispetto alla legge sugli agenti commerciali, le norme del codice civile e del codice di commercio non presuppongono che il rappresentante sia cittadino degli EAU o che la compagine sociale dell'impresa emiratina sia integralmente composta da soggetti cittadini degli EAU e, inoltre, prevedono ulteriori motivi di cessazione, compresa la scadenza del termine.

Doveri dell'agente

I doveri dell'agente di commercio sono per lo più lasciati alla libera contrattazione tra le parti. La normativa prevede unicamente, un obbligo di conservazione di sufficienti scorte di pezzi di ricambio, materiali e accessori necessari per la gestione di un adeguato servizio di assistenza post-vendita (a cui fa necessariamente da contraltare l'obbligo in capo al preponente di garantire all'agente il costante approvvigionamento di tali beni). La violazione di questo dovere, tuttavia, non è specificamente sanzionata.

Come già evidenziato, altresì rimessa alla libera contrattualizzazione tra le parti è la portata dei poteri dell'agente nei confronti dei soggetti terzi. A tal fine, è opportuno fissare nel contratto di agenzia l'effettiva estensione di tali poteri, così come eventualmente del potere di rappresentanza conferito dal preponente all'agente e ciò al fine di evitare possibili interpretazioni estensive in tal senso.

Il legame diretto tra preponente e agente è presupposto essenziale ai fini della registrazione del contratto di agenzia. Se tale legame sussiste, l'agente di commercio appuntato dal preponente può, sotto la propria responsabilità e laddove gli accordi contrattuali tra le parti lo prevedano, avvalersi di ausiliari. Sempre a seconda degli accordi assunti tra le parti, gli eventuali subagenti incaricati dall'agente potranno essere indifferentemente obbligati o nei confronti del preponente ovvero nei confronti dell'agente di commercio.

Doveri del preponente

Se non diversamente pattuito, il preponente è tenuto a rimborsare all'agente le spese sostenute per la sua attività, nonché a garantirgli il costante approvvigionamento di pezzi di ricambio, materiali e accessori per la gestione di un adeguato servizio di assistenza post-vendita. A tal fine, la rilevante normativa espressamente sancisce che se l'agente non dovesse essere in grado di garantire il servizio post-vendita al cliente finale per ragioni che riguardano il preponente, quest'ultimo potrà essere chiamato a rispondere degli eventuali danni patiti dal cliente finale in ragione di tale suo contegno.

Provvigione

L'ordinamento emiratino riconosce all'agente di commercio il diritto ad una provvigione per tutti i contratti conclusi nella sua zona. Se nel contratto non è pattuita una provvigione, l'agente di commercio deve ricevere per la propria attività la remunerazione usuale.

Come già evidenziato sopra, il preponente deve riconoscere all'agente di commercio una esclusiva sul territorio con riferimento al quale l'agente è appuntato, con la conseguenza che nessuno al di fuori dell'agente stesso può commercializzare in quel determinato territorio prodotti ricompresi nell'attività di agenzia.

Il rispetto di tale norma di favore nei confronti dell'agente è garantito dall'ordinamento emiratino, laddove espressamente si sancisce che, nel determinato territorio di sua competenza, l'agente

di commercio ha diritto al pagamento delle provvigioni anche per ogni vendita effettuata dal preponente o da altro soggetto terzo.

Fatta eccezione per quanto esposto, non si segnalano ulteriori particolari norme di legge né in materia di esigibilità della provvigione né in merito alle circostanze in virtù delle quali il diritto alla provvigione in capo all'agente può venire meno. Tali aspetti dovranno, pertanto, essere disciplinati in seno al contratto concretamente stipulato tra le parti.

Scioglimento del contratto

La precedente legge prevedeva che la risoluzione o il mancato rinnovo di un contratto di agenzia commerciale registrato fosse possibile solo con il consenso di entrambe le parti o per un motivo sostanziale. La nuova normativa del 2023 introduce maggiori possibilità di recesso per il preponente. Ebbene, il contratto può essere risolto nei seguenti casi: alla scadenza del termine contrattuale, secondo i termini stabiliti nel contratto e per accordo reciproco tra preponente e agente o per ordine del tribunale.

La nuova legge permette così al preponente di recedere dal contratto alla scadenza del termine o secondo le condizioni contrattuali. Ciò rappresenta una novità rispetto alle restrizioni precedenti.

Secondo la nuova normativa, la parte che intende recedere deve: comunicare all'altra parte la volontà di risolvere anticipatamente il contratto, con un preavviso di almeno un anno; presentare una relazione dettagliata, redatta da un organismo professionale, sulla liquidazione dei debiti, garanzie di continuità dei servizi post-vendita, stima dei beni e danni prevedibili.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

La nuova legge consente di escludere l'indennità in caso di risoluzione per scadenza del termine. Tuttavia, se il contratto viene risolto secondo i termini stabiliti, l'agente ha diritto a un'indennità se dimostra che la sua attività ha contribuito significativamente al successo dei prodotti del preponente, alla loro promozione o all'aumento dei clienti, e che la risoluzione comporta una perdita di guadagno.

Il diritto degli Emirati Arabi Uniti non prevede un obbligo di particolare remunerazione dell'agente a fronte della pattuizione di un divieto di concorrenza post contrattuale.

Competenza e diritto applicabile

In passato, il Comitato per le Agenzie Commerciali (il "Comitato") aveva competenza esclusiva per esaminare, in primo grado, le controversie tra le parti, con possibilità di appello dinanzi ai tribunali degli Emirati Arabi Uniti.

Il Comitato rimane il principale organo per la risoluzione delle controversie in primo grado, inclusi i casi in cui una delle parti recede ingiustificatamente da un contratto. Le parti possono ricorrere all'arbitrato dopo che il Comitato ha emesso la propria decisione.

In pratica, le controversie devono essere inizialmente sottoposte al Comitato. Se una delle parti non è soddisfatta della decisione, è libera di ricorrere all'arbitrato. È importante sottolineare che la decisione del Comitato non sarà vincolante né per le parti né per l'arbitro (o gli arbitri), offrendo così una maggiore flessibilità nella risoluzione delle controversie.

Questo cambiamento rappresenta un progresso significativo, in quanto garantisce alle parti una maggiore libertà nella scelta del foro di risoluzione delle controversie. A differenza dell'approccio precedente, che richiedeva l'osservanza rigorosa delle procedure del Comitato e spesso ignorava gli accordi contrattuali per soluzioni alternative, il nuovo quadro normativo rispetta e valorizza l'autonomia delle parti.

I preponenti possono richiedere un'autorizzazione temporanea per continuare a importare i beni coperti dal loro accordo di agenzia commerciale registrato, durante una controversia con l'agente. Ciò garantisce la continuità operativa dell'attività mentre la disputa è in corso.

Con il contributo di Rödl & Partner Dubai, Bay Square Building 11, Business Bay, Dubai

Estonia

Principi

Il contratto di agenzia in Estonia è dettagliatamente regolato ai paragrafi 670 – 691 al Titolo “Contratto di agenzia” (*Agedileping*) della legge sulle obbligazioni (*Võlaõiguseadus*), che ha attuato la Direttiva 86/653/CEE.

Ai sensi della legge estone, l'agente è una persona che, nell'ambito di un'attività autonoma, negozia e conclude, verso remunerazione, contratti in nome e per conto di un'altra parte, il preponente. L'agente viene quindi investito di un ampio potere di rappresentanza.

Requisiti

Sia le persone fisiche che le persone giuridiche possono operare in qualità di agenti e non esistono limiti alla possibilità del preponente di detenere un'eventuale partecipazione nell'entità giuridica locale che operi quale suo agente.

Si precisa che una persona che esegue gli obblighi sopra specificati in base a un contratto di lavoro stipulato con il preponente non è considerata un agente. Anche i membri dell'organo direttivo, i soci o i curatori fallimentari di un preponente persona giuridica, che hanno il diritto, derivante dalla legge o dallo statuto, atto costitutivo o contratto di società, di assumere obbligazioni per conto della persona giuridica, non sono considerati agenti.

L'agente non è tenuto ad adempiere ad obblighi di iscrizione o di registrazione ai fini dell'esercizio della propria attività.

Non esistono, inoltre, requisiti di forma né di registrazione del contratto di agenzia.

Doveri dell'agente

L'agente deve innanzitutto agire con diligenza professionale e, pertanto, deve informare il preponente tempestivamente di ogni contratto procacciato o concluso, nonché di ogni circostanza rilevante per l'interesse dello stesso preponente.

È possibile prevedere contrattualmente restrizioni al potere di rappresentanza dell'agente; tali restrizioni sono però opponibili ai terzi solo se da essi conosciute. Le parti inoltre possono prevedere, in sede contrattuale, il diritto dell'agente di incassare o di ricevere l'adempimento delle prestazioni dedotte nei contratti conclusi con i clienti.

È infine ammesso il patto in forza del quale l'agente è tenuto a garantire l'adempimento da parte del cliente dell'obbligazione oggetto del contratto di compravendita concluso dal preponente (cd. clausola dello *star del credere*).

Doveri del preponente

Il preponente ha l'obbligo di fare tutto il possibile per agevolare l'attività dell'agente. A tal fine, il preponente deve mettere a disposizione dell'agente – a proprie spese – tutti i documenti necessari quali, per esempio, le offerte scritte, i listini prezzi, le proposte di acquisto e le condizioni generali di contratto.

Il preponente deve informare l'agente di tutte le circostanze necessarie per l'adempimento degli obblighi dell'agente.

Inoltre, il preponente ha una serie di obblighi informativi in base ai quali deve avvisare immediatamente l'agente nelle seguenti ipotesi:

- conclusione di un contratto negoziato dall'agente;

- di un contratto concluso dall'agente senza potere di rappresentanza o eccedente i limiti del potere di rappresentanza;
- inadempimento di un contratto negoziato o concluso dall'agente.

Il preponente deve avvertire l'agente quando appaia verosimile che il volume delle operazioni commerciali risulterà notevolmente inferiore rispetto a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi.

Il preponente si impegna altresì a corrispondere all'agente la provvigione.

Provvigione

Il diritto alla provvigione è regolato dai parr. 678 e ss. della legge sulle obbligazioni.

L'agente ha diritto alla provvigione su tutti i negozi conclusi dal preponente per effetto delle attività poste in essere in vigenza del contratto di agenzia.

L'agente ha diritto a una provvigione sui contratti conclusi con un soggetto che, a seguito dell'attività dell'agente, abbia instaurato un rapporto commerciale continuativo con il preponente, finalizzato alla conclusione di contratti. In alcuni casi, l'agente ha anche diritto a percepire una provvigione per i contratti conclusi dopo la cessazione del contratto di agenzia.

L'ammontare della provvigione è liberamente negoziabile. Laddove manchi un accordo contrattuale specifico, si deve corrispondere l'ammontare usuale per il luogo in cui opera l'agente. Come indicazione di massima, l'ammontare della provvigione dovrebbe consistere in una percentuale del valore del contratto procurato, al netto dei costi (ad esempio, spese di trasporto e *packaging*). La percentuale deve essere congrua, tenuto conto del valore degli affari e del contributo dell'attività dell'agente.

Ai sensi del paragrafo 682 della legge sulle obbligazioni, la provvigione dell'agente deve essere calcolata su base mensile. Tuttavia, le parti possono concordare di estendere il periodo di calcolo su base trimestrale.

Il calcolo della provvigione deve essere inoltrato all'agente entro e non oltre la fine del mese successivo al periodo di riferimento per il calcolo base e dovrà contenere sia l'indicazione degli importi della provvigione sia le circostanze di fatto poste a fondamento del calcolo della provvigione. Il diritto alla provvigione, tuttavia, diviene esigibile al più tardi tre mesi dopo l'ultimo giorno del mese in cui è sorto il relativo diritto.

I diritti derivanti dal contratto di agenzia si prescrivono di regola decorsi 4 anni dal giorno in cui sono maturati. In caso di risoluzione del contratto, l'azione per il pagamento delle provvigioni e l'eventuale risarcimento dei danni deve essere promossa entro l'anno dalla data di cessazione del contratto. Questo termine annuale di decadenza non è derogabile dalle parti.

Scioglimento del contratto

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

Nell'ipotesi di contratto a tempo indeterminato, ciascun contraente può recedere dal contratto, anche senza giusta causa, purché nel rispetto del termine di preavviso di almeno un mese se il contratto dura da meno di 1 anno, di due mesi se il contratto dura da almeno 1 anno ovvero di tre mesi se il contratto dura da oltre 2 anni.

Il periodo di preavviso decorre dalla fine del mese in cui il recesso è stato comunicato da una parte all'altra.

Nel caso di contratto a tempo determinato, il contratto si risolve automaticamente alla sua

scadenza naturale.

Se le parti continuano ad adempiere a un contratto di agenzia dopo la scadenza del termine, il contratto si considera trasformato in un contratto di agenzia a tempo indeterminato.

In entrambi i casi, è ammesso il recesso anticipato, senza preavviso, per giusta causa qualora una delle parti contrattuali risulti gravemente inadempiente.

Le seguenti ipotesi sono di regola considerate violazioni contrattuali di natura essenziale tali da permettere il recesso per giusta causa:

- il mancato adempimento di una prestazione dedotta in contratto che leda in maniera irreparabile la fiducia tra le parti;
- l'inesatta esecuzione di una prestazione da parte di un contraente che determini il venir meno in capo alla controparte negoziale dell'interesse all'adempimento del contratto;
- l'inadempimento di una prestazione dedotta in contratto dipeso da dolo o colpa grave;
- la mancata esecuzione della prestazione dovuta entro l'ulteriore termine concesso dall'altra parte per l'adempimento ovvero la dichiarazione di non volere eseguire la prestazione entro tale termine.

Le parti sono libere di determinare nel testo contrattuale le azioni e/o le omissioni che devono essere considerate giuste cause di recesso.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente può avere diritto all'indennità e al risarcimento del danno cagionato per effetto dello scioglimento del contratto. Tale danno si presume in presenza di circostanze determinate, quali la perdita delle provvigioni e il contestuale guadagno realizzato dal preponente per effetto dell'attività svolta dall'agente ovvero il mancato ammortamento delle spese sostenute per effetto dell'esecuzione delle istruzioni impartite dal preponente.

Il diritto di ricevere l'indennità e il risarcimento del danno sono esclusi nelle seguenti ipotesi:

- il rapporto di agenzia è cessato per volontà dell'agente (eccettuati i casi di recesso per fatto imputabile al preponente o per stato di malattia o età avanzata dell'agente);
- il rapporto di agenzia è cessato per volontà del preponente a causa di un comportamento (almeno) colposo dell'agente;
- dopo lo scioglimento del contratto, l'agente, in forza di uno specifico accordo stipulato con il preponente, percepisce un'indennità di cessazione del rapporto e una a titolo di risarcimento del danno, corrisposta dal soggetto terzo che sostituisca l'agente nel rapporto di agenzia;
- l'attività di agenzia svolta dall'agente ha rivestito carattere accessorio e non principale.

È nullo ogni accordo volto a escludere o limitare il diritto dell'agente a ricevere l'indennità e il risarcimento del danno.

Le regole sopra descritte in materia di indennità e/o di risarcimento del danno si applicano anche nelle ipotesi di scioglimento anticipato con o senza giusta causa del contratto di agenzia.

L'agente che svolge la sua attività in Estonia ha diritto di ricevere un'indennità di cessazione del rapporto se:

- l'agente ha creato relazioni commerciali con nuovi clienti a beneficio del preponente o ha esteso in modo significativo le relazioni commerciali del preponente con i clienti già esistenti e il preponente riceve ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti; e
- il pagamento dell'indennità è 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'importo massimo richiesto dall'agente a titolo di indennità di cessazione non può superare un importo pari alla commissione media di un anno, calcolata sulla commissione media degli ultimi cinque anni o sul periodo di durata più breve del contratto di agenzia. Se il contratto di agenzia è durato meno di un anno, l'agente non può richiedere un risarcimento superiore alla somma guadagnata in quel periodo.

Da ultimo, il preponente ha l'obbligo di corrispondere un'ulteriore indennità laddove le parti abbiano pattuito un divieto di concorrenza post-contrattuale. Il patto di non concorrenza post-contrattuale, oltre ad essere retribuito, deve essere limitato, nel tempo, a massimo due anni e, nell'estensione, alla stessa zona assegnata all'agente in pendenza di rapporto.

Competenza e diritto applicabile

Le parti del contratto di agenzia sono libere di determinare contrattualmente la legge applicabile al loro rapporto: tale clausola deve rivestire la forma scritta ai sensi della legge estone.

Ai sensi del par. 104 del Codice di procedura civile estone, le parti possono determinare il giudice competente a pronunciarsi sulle controversie inerenti al rapporto contrattuale di agenzia.

Con il contributo di Rödl & Partner Tallinn, Maakri 23 a, 10145, Tallinn

Finlandia

Principi

La Finlandia ha recepito la Direttiva n. 86/653/CEE (cd. Direttiva sui contratti di agenzia). Ai sensi della sezione 1 della legge finlandese n. 417/1992 sui rappresentanti commerciali e venditori (*Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä*), per rappresentante commerciale o agente si intende un imprenditore che, in forza di un rapporto di rappresentanza intrattenuto con il preponente, si impegna a promuovere, con o senza rappresentanza ed in via continuativa, la vendita o l'acquisto di beni per conto dello stesso.

Requisiti

Secondo la normativa finlandese, le parti sono libere di accordarsi sui termini contrattuali, sebbene la legge n. 417/1992 sui rappresentanti commerciali e venditori includa disposizioni inderogabili volte a garantire un livello minimo di protezione a favore dell'agente. In conformità con il suo dettato letterale, la legge n. 417/1992 è applicata unicamente agli agenti di commercio e ai venditori.

La Corte Suprema finlandese non ha, allo stato, riconosciuto l'assimilazione dei contratti di distribuzione ai contratti di agenzia commerciale; tuttavia, la prassi delle corti di grado inferiore accorda al distributore una protezione analoga a quella riservata all'agente di commercio.

Non vi sono restrizioni all'esercizio dell'attività di agenzia riguardanti gli enti commerciali. Pertanto, le attività di agenzia commerciale possono essere svolte in forma societaria, nazionale o straniera. La società a responsabilità limitata è solitamente la forma societaria più utilizzata dagli operatori commerciali in Finlandia. A tal proposito, si segnala che non vi sono restrizioni legali che impediscono a un preponente straniero di detenere partecipazioni sociali in entità locali operanti in Finlandia quali suoi agenti.

Il rapporto tra il preponente e l'agente è disciplinato dalla legge n. 417/1992 sui rappresentanti commerciali e venditori, la quale prevede che l'agente possa agire sia quale intermediario sia quale rappresentante munito della facoltà di concludere contratti in nome e per conto del preponente.

La sola qualifica di agente commerciale non conferisce di per sé il potere di vincolare il preponente nei confronti dei terzi. Invero, l'agente può concludere contratti in nome e per conto del preponente solo se sia stato a ciò autorizzato.

A tutela del preponente la legge n. 417/1992 prevede che, nel caso in cui l'agente abbia concluso un contratto per conto del preponente senza la necessaria autorizzazione o esorbitando dai poteri concessigli, il preponente, senza ritardo, deve comunicare il proprio dissenso al terzo. Nel caso di mancata comunicazione del preponente, si ritiene che questi abbia accettato la conclusione del contratto.

Il contratto di agenzia deve contenere disposizioni precise in merito alla spendita del nome del preponente, ai contenuti e agli eventuali limiti del potere di rappresentanza nei confronti dei terzi. A tal proposito, il contratto può prevedere dei limiti al potere dell'agente di vincolare il preponente verso i terzi; tali limiti non sono tuttavia oggetto di registrazione in pubblici registri. Al contrario, il potere dell'agente di agire in nome e per conto del preponente a mezzo di procura è oggetto di annotazione presso il competente registro commerciale locale. La legge n. 417/1992 prevede altresì che l'agente possa operare quale agente plurimandatario, purché ciò non gli impedisca di

agire nell'interesse del preponente e di comportarsi secondo buona fede.

Requisiti di forma

La legge finlandese n. 417/1992 prevede l'applicazione al contratto di agenzia del principio della libertà della forma. Se una delle parti lo esige, il contratto di agenzia commerciale e ogni sua successiva modifica debbono essere conclusi per iscritto.

Il contratto non è soggetto ad obblighi di registrazione, fatto salvo quanto specificato sopra a proposito del contenuto della procura che dovesse accedere all'incarico dell'agente.

Doveri dell'agente

Secondo la legge finlandese n. 417/1992 sui rappresentanti commerciali e venditori, nello svolgimento della propria attività, l'agente deve curare gli interessi del preponente, agire con lealtà e buona fede nei suoi confronti e adempiere ad ogni ragionevole istruzione impartita. L'agente è tenuto altresì ad informare il preponente di qualsiasi circostanza che possa essere rilevante ai fini del compimento delle attività affidategli. In particolare, egli è tenuto ad informare senza indugio il preponente delle proposte contrattuali ricevute e dei contratti conclusi in suo nome. È nulla qualsiasi clausola contrattuale che deroghi alle disposizioni concernenti le obbligazioni previste in capo all'agente.

La legge n. 417/1992 non contiene disposizioni che impediscano alle parti di accordarsi circa limitazioni territoriali, clientela e prodotti. Durante il periodo di efficacia del contratto di agenzia e successivamente al suo scioglimento, l'agente non deve servirsi o rivelare a terzi i segreti professionali del preponente o quelli di cui sia venuto a conoscenza in ragione del rapporto di lavoro; diversamente, il suo comportamento sarebbe contrario alle buone pratiche commerciali. Le parti possono stabilire che l'agente debba astenersi per un certo periodo, dopo lo scioglimento del contratto, da ogni potenziale attività di concorrenza a danno del preponente. Tale patto di non concorrenza è valido solo se concluso in forma scritta, se riguarda merci o prestazioni di servizi oggetto dell'attività dell'agente e se risulta circoscritto all'area geografica o al gruppo di clienti di competenza dello stesso. La durata del divieto non deve superare i due anni, in caso contrario, il patto risulta inefficace limitatamente al periodo eccedente tale termine.

Doveri del preponente

Il preponente può agire quale persona fisica o persona giuridica. Secondo la legge n. 417/1992 sui rappresentanti commerciali e venditori, il preponente deve comportarsi con lealtà e buona fede nei confronti dell'agente. Il preponente è tenuto altresì a fornire all'agente tutte le informazioni necessarie ai fini dello svolgimento dell'incarico e a dotarlo del materiale necessario, mettendo a sua disposizione i listini prezzi, le caratteristiche tecniche dei prodotti e i campioni. Il preponente è tenuto inoltre a informare l'agente delle circostanze che possano essere di rilievo nello svolgimento della propria attività.

Il preponente deve, senza indugio, comunicare all'agente l'accettazione o il rifiuto di una proposta contrattuale procuratagli, nonché l'eventuale ratifica del contratto concluso dall'agente pur non essendo autorizzato a tal fine.

Si precisa che è nulla qualsiasi clausola contrattuale che deroghi alle disposizioni riguardanti le obbligazioni del preponente.

Il preponente è, altresì, autorizzato a riservarsi il diritto di trattare direttamente con determinati clienti nella zona di competenza dell'agente, senza che, per questo, l'agente maturi il diritto alla

provvigione. Nei casi in cui il contributo dell'agente sia richiesto in maniera significativa, l'agente potrebbe lamentare l'irragionevolezza della clausola chiedendone pertanto la modificazione.

Il preponente, inoltre, deve trasmettere all'agente con cadenza mensile un prospetto da cui risulti l'ammontare delle singole provvigioni e delle operazioni commerciali compiute nel mese precedente ad esse connesse. Da ultimo, l'agente ha il diritto di ricevere dal preponente tutte le informazioni di cui necessita per poter verificare il prospetto relativo alle provvigioni maturate oltre ad un estratto dei registri del preponente.

Provvigione

Il preponente ha nei confronti dell'agente determinati doveri che non possono essere derogati e, tra questi, quello riguardante la sua remunerazione.

La legge n. 417/1992 non prescrive tariffe provvigionali e pertanto, in assenza di pattuizione sul relativo importo, la provvigione è determinata sulla base della remunerazione abitualmente corrisposta nel luogo ove opera l'agente per l'esecuzione di attività corrispondenti.

L'agente ha diritto alla provvigione sull'operazione commerciale conclusa durante il periodo di efficacia del contratto di agenzia nei seguenti casi: quando l'affare è stato concluso per effetto dell'intervento dell'agente nonché quando il contratto è stato concluso direttamente dal preponente con terzi clienti in precedenza acquisiti dall'agente riguardo ad affari dello stesso tipo.

Nel caso in cui all'agente siano stati affidati una specifica area geografica o uno specifico gruppo di clienti, egli ha diritto alla provvigione se l'affare è stato concluso con un cliente appartenente all'area o al gruppo di competenza.

L'agente matura il diritto alla provvigione non appena e nella misura in cui si verifichi una delle seguenti condizioni alternative: il preponente abbia adempiuto all'obbligo nascente dal contratto concluso con il terzo; sia scaduto il termine entro il quale il preponente avrebbe dovuto adempiere all'obbligazione ovvero il cliente abbia adempiuto alla propria obbligazione.

È priva di efficacia nei confronti dell'agente la clausola contrattuale per effetto della quale il diritto alla provvigione maturi in un momento successivo all'adempimento della prestazione da parte del cliente.

La provvigione deve essere corrisposta all'agente entro il mese successivo a quello in cui è maturato il diritto alla stessa. È pertanto inefficace la clausola contrattuale che prevede la corrispondenza della provvigione il mese successivo alla fine del trimestre in cui è sorto il diritto al pagamento.

Il diritto alla provvigione si estingue se il contratto tra il preponente e il terzo non sia stato eseguito per cause non imputabili al preponente e risulti evidente che l'obbligazione non possa essere adempiuta nemmeno in un momento successivo.

L'agente ha diritto alla provvigione sull'affare concluso dopo lo scioglimento del contratto se, oltre ai requisiti generalmente richiesti affinché maturi tale diritto, si verifichi una delle seguenti condizioni: la proposta del cliente sia pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente allo scioglimento del contratto; la conclusione dell'accordo sia da ricondurre prevalentemente all'attività svolta in pendenza del rapporto di agenzia ovvero se l'affare sia stato concluso entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto.

Scioglimento del contratto

Il diritto finlandese riconosce la possibilità di concludere contratti di agenzia sia a tempo

indeterminato sia a tempo determinato. Nel caso in cui non sia stato concordato un termine, il contratto d'agenzia è da ritenersi concluso a tempo indeterminato. Si segnala che il diritto finlandese non prevede un periodo di prova per l'agente.

Ciascuna delle parti può recedere dal contratto a tempo indeterminato esercitando il diritto di recesso. Il termine di preavviso del recesso è di un mese per il primo anno di vigenza del contratto e tale termine viene aumentato di un mese per ogni ulteriore anno di efficacia del contratto. In ogni caso, il termine di preavviso non può eccedere sei mesi.

Si segnala che è inefficace la disposizione del contratto di agenzia che preveda un termine di preavviso inferiore a quello legalmente stabilito. Tuttavia, il termine di preavviso a cui l'agente deve attenersi può essere contrattualmente stabilito in tre mesi anche nel caso di vigenza del contratto ultra-triennale.

Nel caso in cui le parti concordino termini di preavviso per l'esercizio del diritto di recesso più lunghi rispetto a quelli legislativamente previsti, il termine del preponente non può essere inferiore a quello stabilito per l'agente.

Il periodo di preavviso si calcola a partire dalla fine del mese nel corso del quale è pervenuta la comunicazione del recesso alla controparte contrattuale.

In deroga ai termini di preavviso, è possibile recedere con effetto immediato per un grave motivo, ad esempio: una rilevante violazione da parte di un contraente degli obblighi nascenti dal contratto; raggiungi su questioni ritenute essenziali al momento della conclusione del contratto; il mancato consenso alla richiesta della controparte contrattuale di stipulare il contratto in forma scritta; un danno grave agli interessi di una delle parti contrattuali. Non è possibile recedere, a meno che non sussista un grave motivo, dal contratto di agenzia a tempo determinato, pena il risarcimento del danno.

Si segnala che il contratto di agenzia a termine si converte automaticamente in contratto a tempo indeterminato qualora le parti proseguano il rapporto contrattuale oltre la sua naturale scadenza. L'agente ha diritto a un'indennità se ha procurato al preponente nuovi clienti ovvero se ha incrementato significativamente il volume di affari con i clienti già esistenti ed il preponente continui a ricevere sostanziali vantaggi dagli affari conclusi con costoro.

L'agente ha diritto a un'indennità che non può superare un importo equivalente ad un anno di retribuzione, da calcolarsi sulla media annuale della retribuzione dei cinque anni precedenti. Qualora il contratto di agenzia sia durato per un periodo inferiore a cinque anni, la retribuzione media viene calcolata sul totale della retribuzione corrisposta durante il periodo effettivo di attività.

L'agente ha l'onere di far valere il diritto all'indennità entro un anno dalla data di scioglimento del contratto.

Si segnala, infine, che è invalida la clausola contrattuale conclusa anteriormente allo scioglimento del contratto che preveda la rinuncia da parte dell'agente al suo diritto all'indennità.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente ha diritto all'indennità in tutte le ipotesi di scioglimento del contratto, indipendentemente dalla causa posta a fondamento dello stesso.

Il diritto all'indennizzo viene meno in caso di recesso da parte dell'agente nonché in caso di recesso senza preavviso da parte del preponente per violazione dei doveri contrattuali dell'agente. Inoltre, il diritto all'indennizzo si estingue se l'agente ha trasferito ad un terzo i diritti e i doveri derivanti dal contratto di agenzia.

Lo scioglimento del contratto di agenzia, dovuto a comportamenti intenzionali o neglienti della

controparte contrattuale o dipeso dal fallimento della stessa, attribuisce in capo all'altra il diritto al risarcimento dei danni provocati dall'interruzione anticipata del contratto.

Competenza e diritto applicabile

Il diritto applicabile al contratto di agenzia può essere scelto liberamente dalle parti. Le parti possono concordare l'applicazione della legge straniera al nascente rapporto di agenzia; tuttavia, la legge finlandese prevede un livello minimo e inderogabile di tutela a favore dell'agente. A tal fine, infatti, sono destinate le disposizioni della legge finlandese n. 417/1992 relative ai diritti e doveri fondamentali del preponente e dell'agente, al diritto dell'agente alla provvigione, all'osservanza dei termini di preavviso in favore dell'agente nonché all'obbligo del preponente di corrispondere all'agente un indennizzo per lo scioglimento del contratto. Tali norme imperative comportano che le disposizioni della legge straniera scelta dalle parti in sede contrattuale e le clausole contrattuali con le stesse confliggenti siano dichiarate nulle dal tribunale chiamato a dirimere una eventuale controversia nascente dal rapporto di agenzia.

Le parti sono libere di determinare il foro competente a conoscere delle controversie nascenti dal contratto e, più in generale, hanno la facoltà di devolvere la controversia ad arbitri.

Con il contributo di Rödl & Partner Helsinki, Kalevankatu 6, 3. Krs., 00100, Helsinki

Francia

Principi

In Francia il contratto di agenzia commerciale è disciplinato negli artt. da L.134-1 a L.134-17 del codice commerciale (*Code de Commerce*).

La Francia ha recepito la Direttiva n. 86/653/CEE. Inoltre, nel codice commerciale sono contenuti i decreti n. 58-1345 e 92-506 sempre relativi al contratto di agenzia.

La definizione di agente è: *“colui che, come professionista indipendente, si occupa stabilmente di negoziare o concludere contratti di vendita, di noleggio o di fornitura in nome e per conto di produttori, commercianti o di altri agenti di commercio”*.

La caratteristica principale del rapporto di agenzia risiede nel potere dell'agente di negoziare e concludere contratti in nome e per conto del preponente, in modo non occasionale e senza assumersi il rischio dell'affare.

La normativa citata non si applica agli agenti che svolgono la loro attività nei settori assicurativo, immobiliare e di viaggio, soggetti a specifica disciplina.

Le parti possono pattuire liberamente il contenuto del contratto di agenzia, tenendo presente però che il codice commerciale francese prevede disposizioni inderogabili o non derogabili in senso sfavorevole (cd. inderogabilità in *peius*), come, ad esempio, quelle riguardanti i termini minimi di preavviso del recesso, i termini di pagamento della provvigione all'agente e il diritto dell'agente all'indennità di fine rapporto.

Requisiti

L'agente può essere sia una persona fisica che una persona giuridica, di nazionalità francese o straniera (in questo caso l'agente deve ottenere una specifica autorizzazione dalla prefettura).

L'agente di commercio deve iscriversi in apposito registro presso il tribunale commerciale del luogo dove risiede (RSAC). La mancata iscrizione non determina la nullità del contratto di agenzia stipulato dal soggetto non iscritto, ma può comportare l'assoggettamento a sanzioni pecuniarie¹. Nel caso in cui l'agente sia una persona giuridica è necessario che, prima di iscriversi presso il registro degli agenti di commercio, sia iscritta presso il registro delle imprese.

Oltre a questo registro speciale degli agenti commerciali, gli agenti, siano essi persone fisiche o giuridiche, devono registrarsi nel registro nazionale delle imprese francese (*“registre national des entreprises”*).

La normativa francese non richiede la registrazione del contratto di agenzia, il quale può essere concluso sia in forma orale che scritta. Tuttavia, il contratto dovrà essere redatto in forma scritta qualora una parte lo richieda o nel caso in cui le parti abbiano pattuito una clausola di non concorrenza post-contrattuale.

Il preponente può conferire all'agente il potere di rappresentanza anche senza una specifica procura scritta.

Non sono previsti requisiti minimi relativamente al contenuto del contratto.

Doveri dell'agente

L'agente è un ausiliario autonomo che deve esercitare stabilmente l'attività di agenzia,

¹La disciplina è prevista agli artt. R. 134-15 del codice commerciale, 131-13 e 131-41 del Codice penale francese se l'agente è rispettivamente una persona fisica o giuridica.

svolgendola nel rispetto dei principi di lealtà e buona fede.

Spettano all'agente, in primo luogo, doveri di informazione nei confronti del preponente, in particolare, egli deve rendere informazioni periodiche sull'attività svolta² e riportare al preponente i reclami ricevuti dai clienti in ordine ai vizi dei beni venduti o ai servizi forniti.

L'agente può essere incaricato di un'area geografica specifica, di un determinato cliente o di una categoria di prodotti da trattare in via esclusiva. Ciò significa che il preponente non può incaricare altri agenti per la stessa area/categoria di clienti o per gli stessi prodotti, e che l'agente ha diritto a percepire una commissione su tutte le transazioni concluse in quella zona/con quei clienti, anche se non ha svolto direttamente alcuna attività commerciale (salvo diversa disposizione che preveda che l'agente riceva commissioni solo su ordini "diretti"). Per "*incaricato*" si intende che l'agente esclusivo acquisisce il diritto a percepire commissioni per tutte le transazioni concluse in quella zona/con quei clienti, mentre "*esclusività*" significa che il preponente non può ingaggiare altri agenti per la stessa area/categoria di clienti o per gli stessi prodotti.

L'agente può servirsi liberamente di subagenti senza la necessità di comunicazione e autorizzazione da parte del preponente. Durante il rapporto contrattuale non può svolgere la propria attività per conto di soggetti concorrenti col preponente, salvo diverso ed espresso accordo tra le parti³. La normativa francese consente, inoltre, di prevedere in forma scritta il patto di non concorrenza post-contrattuale per una durata massima di 2 anni dalla data di cessazione del rapporto.

Generalmente l'agente non assume il rischio degli affari che promuove, tuttavia, la normativa francese consente alle parti di pattuire la clausola dello "star del credere" in forza della quale il diritto alla provvigione dell'agente matura solo quando venga data effettiva esecuzione all'affare da lui procurato. La clausola dello "star del credere" deve essere pattuita per specifici clienti o per determinati affari e l'agente, in tal caso, ha diritto a una provvigione in misura maggiore per essersi assunto anche il rischio del buon esito dell'affare.

Doveri del preponente

Il preponente è chiamato ad agire secondo lealtà e buona fede, a mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati, nonché a fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto di agenzia.

Egli ha il dovere di corrispondere la provvigione all'agente per gli affari che abbia concluso per effetto del suo intervento sia in pendenza del rapporto contrattuale di agenzia sia una volta cessato, purché realizzati entro un termine ragionevole.

Il preponente è libero di accettare o rifiutare gli ordini che gli vengono trasmessi dall'agente ma ha il dovere di comunicare l'accettazione o il rifiuto entro un termine ragionevole. È fatto diritto all'agente di richiedere il risarcimento del danno in misura corrispondente all'importo della provvigione persa nel caso in cui il preponente abbia rifiutato l'affare senza comunicarlo.

In assenza di diritto di esclusiva dell'agente, il preponente è libero di valersi contemporaneamente di più agenti per la stessa zona e per lo stesso ramo di attività e di vendere i propri prodotti nella zona dell'agente senza dovergli riconoscere alcuna provvigione, a condizione che il contratto preveda una provvigione solo sugli "ordini diretti", cioè quelli negoziati direttamente dall'agente. Il preponente può riservarsi il diritto di trattare in modo esclusivo con una determinata clientela

² È necessario porre attenzione a non prevedere contrattualmente obblighi di informativa troppo stringenti, poiché potrebbero essere intesi come indici di "subordinazione". Il controllo del preponente non può incidere sull'autonomia di organizzazione dell'agente.

³ L'art. L. 134-3 del codice commerciale che disciplina il dovere dell'agente di non concorrenza può essere derogato dalle parti.

senza dover corrispondere la provvigione all'agente.

Provvigione

La provvigione è la forma di remunerazione dell'agente e consiste solitamente in una percentuale del valore dell'affare concluso per effetto dell'intervento dell'agente. La legge francese non prevede tariffe provvigionali, le parti sono pertanto libere di determinare contrattualmente il valore della provvigione. Nel caso in cui tale aspetto non sia stato regolato, la provvigione verrà calcolata sulla base degli usi locali relativi al settore economico in cui opera l'agente.

Nell'ipotesi in cui l'agente commerciale non appartenga a un settore specifico o una base di clienti assegnata, avrà comunque diritto a percepire una provvigione per ogni operazione commerciale conclusa durante il periodo contrattuale, quando:

- l'affare è stato concluso grazie al suo intervento;
- il preponente ha concluso l'affare con un terzo che l'agente aveva precedentemente acquisito come cliente per affari dello stesso tipo (salvo diversa pattuizione);
- il preponente ha concluso l'affare con soggetti appartenenti all'area o alla categoria riservata all'agente.

Se il preponente ha affidato all'agente commerciale un determinato settore o una specifica clientela, l'agente avrà diritto alla provvigione su tutti gli affari conclusi in quel settore o con quella clientela, indipendentemente dal fatto che vi abbia partecipato o meno (salvo diversa pattuizione). L'agente ha diritto alla provvigione successivamente alla cessazione del rapporto contrattuale di agenzia a condizione che:

- l'affare sia riconducibile all'attività svolta dall'agente e venga concluso entro un lasso di tempo ragionevole, avuto riguardo al momento di cessazione del rapporto di agenzia (salvo che non sia pattuito diversamente);
- l'ordine del cliente sia stato trasmesso prima della conclusione del rapporto di agenzia.

La provvigione spetta all'agente quando alternativamente:

- il preponente abbia eseguito la prestazione dovuta;
- il preponente avrebbe dovuto eseguire la prestazione nel termine pattuito;
- il cliente paga in tutto o in parte quanto dovuto.

Il diritto alla provvigione nei confronti dell'agente è escluso nel caso di mancata esecuzione dell'affare che non dipenda da cause imputabili al preponente.

La provvigione dovrà essere pagata all'agente al più tardi entro l'ultimo giorno del mese successivo alla fine del trimestre in cui il contratto tra il preponente e il terzo è stato concluso.

Scioglimento del contratto

Le parti sono libere di concludere contratti di agenzia sia a tempo determinato che a tempo indeterminato. Nel caso in cui l'esecuzione di un contratto a tempo determinato continui anche dopo la scadenza fissata, il rapporto si ritiene convertito in contratto a tempo indeterminato (salvo che il contratto preveda il rinnovo tacito di anno in anno).

Per quanto riguarda i contratti a tempo "indeterminato" la normativa francese prevede che il recesso sia legittimo se comunicato alla controparte contrattuale nel rispetto dei seguenti termini di preavviso:

- un mese per contratti fino ad un anno;
- due mesi per contratti di agenzia da un anno a due anni;

- tre mesi per contratti oltre i tre anni.

La norma relativa ai periodi di preavviso non può essere derogata in senso sfavorevole, il che significa che le parti non possono accordarsi su periodi di preavviso inferiori a quelli sopra indicati. In ogni caso, qualora le parti abbiano concordato termini differenti, i periodi di preavviso previsti dal contratto per l'agente non possono essere inferiori a quelli stabiliti dalla legge e devono essere rispettati; in caso contrario, il preponente sarà ritenuto responsabile.

Nel caso di recesso ingiustificato di una delle parti senza il dovuto preavviso, il recedente sarà tenuto al risarcimento dei danni provocati alla controparte contrattuale.

Ciascuna delle parti può recedere dal contratto di agenzia, contratto a tempo determinato o a tempo indeterminato, senza dover rispettare i termini di preavviso del recesso, nel caso in cui l'altra si sia resa responsabile di una grave violazione degli obblighi contrattuali. Poiché le situazioni che giustificano il recesso anticipato dal contratto di agenzia non sono espressamente elencate dalla normativa francese sarà necessario verificare la legittimità del recesso caso per caso soprattutto perché le clausole che qualificano una violazione come "inadempimento grave" non sono vincolanti per il giudice.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Cessato il contratto di agenzia, sia a tempo determinato che indeterminato, l'agente ha diritto di ricevere dal preponente l'indennità di fine rapporto, intesa come somma necessaria a compensare il pregiudizio subito dall'agente per effetto dello scioglimento del rapporto contrattuale.

Tale diritto all'indennità da parte dell'agente viene meno se:

- il rapporto si risolve a causa di un'inadempimento imputabile all'agente;
- l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente;
- l'agente, ai sensi di un accordo con il preponente, cede a un terzo i diritti e gli obblighi derivanti dal contratto di agenzia.

Il codice commerciale non disciplina il metodo di calcolo dell'indennità, così, questo aspetto è ad oggi regolato dalla giurisprudenza che solitamente liquida l'indennità in un valore pari all'ammontare delle provvigioni percepite dall'agente negli ultimi due anni di attività. Un metodo alternativo consiste nel riconoscere all'agente l'equivalente di due anni di provvigioni, calcolato sulla base degli ultimi tre anni.

Il diritto all'indennità si prescrive in un anno dalla data di cessazione del rapporto contrattuale.

Come anticipato nel paragrafo precedente, qualora il contratto di agenzia termini a causa del recesso ingiustificato da parte del preponente, l'agente ha diritto al risarcimento dei danni subiti oltre all'indennità di fine rapporto.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge applicabile al rapporto di agenzia, anche diversa da quella francese (sia quella di uno stato membro dell'UE che di un paese non appartenente all'UE), anche se l'agente svolge la sua attività in Francia.

Tale scelta convenzionale potrà essere contestata in sede giudiziale, laddove si ritenga che la scelta configga con i principi fondamentali dell'ordinamento francese.

Tema questo che s'è proposto rispetto alla remunerazione dovuta all'agente al termine del contratto. Secondo la legge francese, infatti, le norme relative all'indennizzo dell'agente al termine del contratto sono di ordine pubblico nazionale e non possono essere derogate.

Orientamento questo avversato dalla giurisprudenza europea. Tuttavia, in presenza di un contratto internazionale e secondo la più recente giurisprudenza francese, queste norme non costituiscono norme imperative applicabili nell'ordinamento internazionale, per cui le parti possono tranquillamente escludere la legge francese a favore di una legge straniera

Quanto al tema della giurisdizione, va segnalato che le parti possono optare di devolvere le controversie che dovessero scaturire dall'interpretazione ed esecuzione del contratto alla giurisdizione ordinaria del tribunale ovvero inserire una clausola compromissoria (arbitro unico ovvero collegio arbitrale).

Quanto alla competenza, è fatta facoltà alle parti di scegliere liberamente il foro cui devolvere la controversia, con applicazione in assenza di tale scelta del foro ordinario del luogo ove l'agente esercita la sua attività.

Con il contributo di Rödl & Partner Paris, 24-26, rue de la Pépinière, 75008, Paris

Germania

Principi

Il contratto di agenzia è disciplinato dalla Sezione 84 e seguenti del codice di commercio tedesco (*Handelsgesetzbuch* o "HGB"). Il par. 84 HGB definisce l'agente come la persona che, in qualità di imprenditore autonomo, viene stabilmente incaricata di agevolare la conclusione di negozi in favore di un altro soggetto (il preponente) e/o di concluderli in nome di quest'ultimo. Un agente può, pertanto, essere definito come procacciatore di vendite, che esercita la propria attività in forma autonoma e continuativa a favore di un preponente.

Requisiti

L'agente può essere sia una persona giuridica (S.p.a., S.r.l.) che una società di persone con capacità giuridica (s.a.s., s.n.c.).

Sebbene l'agente sia legalmente tenuto a operare autonomamente, la particolarità dell'agente risiede nel fatto che egli, nonostante tale caratteristica, è inserito giuridicamente – contrariamente a un grossista o al commerciante al minuto – nella struttura dei commerci e delle vendite di un'altra impresa.

L'agente, ad ogni modo, sopporta il rischio imprenditoriale della propria attività. Ciò implica che egli debba provvedere autonomamente all'assolvimento degli obblighi fiscali (i.e. pagamento delle imposte sulle entrate e i profitti ottenuti), sopportando altresì, in proprio, i costi e i rischi legati all'esercizio della sua attività commerciale.

Il contratto di agenzia è un contratto di durata e può presentare molteplici varianti:

- può nascere in relazione alla vendita o all'acquisto di merci,
- essere volto all'agevolazione o alla conclusione di negozi,
- essere relativo a uno o più preponenti o essere limitato a una determinata area geografica.

Il diritto tedesco non conosce obblighi di residenza o di registrazione a carico dell'agente, salvo quello nel registro delle imprese.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia non richiede, per la sua validità, alcun requisito di forma.

La legge impone tuttavia che in presenza di determinate clausole il contratto debba essere concluso per iscritto. Così, ai sensi della Sezione 86 b) HGB, l'accettazione della clausola che prevede per l'agente una responsabilità dello "star del credere" deve avvenire in forma scritta.

Lo stesso vale, ai sensi della Sezione 90 a) HGB, per l'accordo relativo a un divieto di concorrenza post-contrattuale.

Peraltro, secondo la Sezione 85 HGB sia l'agente che il preponente hanno il diritto di pretendere in ogni momento che il contenuto del contratto di agenzia (laddove concluso verbalmente), nonché di tutte le relative clausole, le variazioni e le integrazioni successive vengano poste in essere in forma scritta (a fini probatori).

Doveri dell'agente

La Sezione 86 HGB disciplina i doveri dell'agente.

Secondo la Sezione 86, comma 1 HGB, l'obbligazione principale dell'agente consiste nella

promozione e/o nella conclusione di negozi nell'interesse del preponente.

L'agente deve adempiere l'incarico in conformità alle direttive impartite dal preponente. Queste, tuttavia, non possono incidere sull'indipendenza dell'agente, caratteristica strutturale essenziale del contratto di agenzia.

L'agente è tenuto inoltre a informare periodicamente il preponente sulla propria attività.

Egli, ai sensi della Sezione 86 comma 2 HGB, è tenuto a fornire, previa sua richiesta e nel più breve tempo possibile, al preponente tutte le notizie ritenute necessarie per agevolare la conclusione di contratti (dovere di informazione). Sempre in ambito informativo, l'agente, su richiesta del preponente, è tenuto anche a dare riscontro allo stesso sullo stato dei contratti (obbligo di riscontro sulle prospettive di conclusione).

L'agente è tenuto ad adempiere ai propri doveri con la diligenza media richiesta all'imprenditore nello svolgimento dei propri obblighi, ai sensi della Sezione 86 comma 3 HGB.

Doveri del preponente

I doveri essenziali del preponente sono disciplinati dalla Sezione 86 a), HGB in virtù del quale questi è tenuto a mettere a disposizione dell'agente tutti gli strumenti utili per il proficuo esercizio della propria attività, tra cui tutte le notizie necessarie. Rientrano tra queste, in particolare, le comunicazioni di accettazione, rifiuto o mancata esecuzione di un negozio procurato dall'agente. Il preponente è tenuto altresì, ai sensi della Sezione 87 HGB, a corrispondere la provvigione all'agente per tutti i negozi conclusi in pendenza del contratto di agenzia che siano da ricondurre alla sua attività.

Provvigione

La provvigione dell'agente rappresenta la remunerazione per i risultati ottenuti ed è di norma liberamente contrattabile dalle parti. La provvigione spetta solo per i negozi validamente conclusi. Il preponente non è obbligato a concludere un negozio procacciato dall'agente né vi è un diritto dell'agente in tal senso.

Un diritto dell'agente al rimborso delle spese sussiste, secondo la Sezione 87 d), HGB, solo per le spese usuali, liberamente modificabile dalle parti.

Il preponente deve liquidare la provvigione su base mensile o, al massimo, ogni tre mesi. Il rendiconto delle provvigioni deve essere trasparente e comprensibile.

L'agente ha il diritto di ispezionare i registri del preponente al fine di verificare l'esattezza del rendiconto delle provvigioni, ai sensi della Sezione 87c), HGB.

Scioglimento del contratto

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

Il contratto a tempo determinato, laddove eseguito da entrambe le parti anche dopo lo spirare del termine, è da considerarsi per legge rinnovato a tempo indeterminato ai sensi della Sezione. 89 comma 3 HGB.

Nell'ipotesi in cui il rapporto contrattuale sia stato stipulato a tempo indeterminato, la Sezione 89 HGB prevede che, durante il primo anno di durata del contratto, si possa recedere dallo stesso dando un preavviso minimo di un mese, che diventa di due mesi per il secondo anno e di tre mesi dal terzo al quinto anno. In presenza di una durata del contratto superiore a cinque anni, il preavviso minimo per il caso di recesso è di sei mesi.

I termini di preavviso di cui sopra possono essere innalzati tramite apposito accordo, ma il termine previsto a vantaggio del preponente non può essere inferiore a quello previsto per l'agente.

Il contratto a tempo determinato invece non può di norma essere sciolto unilateralmente.

A prescindere dal fatto che il contratto sia a tempo determinato o indeterminato, secondo la Sezione 89 a) HGB, ogni contraente può recedere senza necessità di preavviso qualora sussista un "grave motivo".

I "gravi motivi" che possono giustificare il recesso del preponente sono in particolare:

- un importante inadempimento contrattuale da parte dell'agente;
- la violazione del rapporto di fiducia sotteso al contratto di agenzia;
- la concorrenza illegittima.

Viceversa, i "gravi motivi" che possono giustificare il recesso dell'agente sono:

- un importante inadempimento contrattuale da parte del preponente;
- la concorrenza illegittima (ad esempio acquisizione di clientela originariamente dell'agente);
- l'impossibilità di adempimento di obblighi contrattuali essenziali da parte del preponente (come, a titolo esemplificativo, l'incolpevole insolvenza dell'impresa).

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Lo scioglimento del contratto determina l'insorgere del diritto all'indennizzo per l'agente ai sensi della Sezione 89 b) HGB.

Il diritto all'indennizzo non può essere escluso in anticipo e deve essere fatto valere entro 1 anno dalla cessazione del contratto. La funzione è quella di compensare i vantaggi futuri che il preponente otterrà dall'attività precedentemente svolta dall'agente. L'ammontare massimo dell'indennità è pari alla provvigione di un anno calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, nel caso di rapporto contrattuale più breve, sulla media del periodo in questione.

Questo diritto dell'agente è escluso nel caso di:

- recesso da parte dell'agente senza fondato motivo;
- recesso da parte del preponente per giusta causa;
- subentro consensuale di un terzo nel rapporto contrattuale.

L'accordo relativo al divieto di concorrenza post-contrattuale può essere stipulato per una durata massima di due anni dalla cessazione del contratto ai sensi della Sezione 90 a) HGB.

Analogamente alla compensazione per tale divieto di concorrenza all'agente spetta, secondo il diritto tedesco, un equo indennizzo ai sensi della Sezione 90 a) comma 1 terzo periodo HGB.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere il diritto sostanziale applicabile al rapporto di agenzia.

In difetto di accordo sul punto, il diritto applicabile al contratto di agenzia sarà determinato in base alle regole generali del diritto internazionale privato. Di norma, si applicherà il diritto del paese con il quale il contratto di agenzia presenta il legame più stretto. Generalmente si tratta dello stato nel quale la parte che deve adempiere la prestazione caratteristica ha la propria residenza abituale.

Le parti, quanto alla giurisdizione, possono decidere di devolvere la/e controversia/e a nascenti dall'interpretazione e/o dall'esecuzione del contratto di agenzia alternativamente al giudice ordinario ovvero alla cognizione di arbitri. In difetto di scelta, sono competenti a pronunciarsi i giudici civili o del lavoro a seconda dei casi. Qualora sia l'agente che il preponente fossero

imprenditori, le loro eventuali controversie verranno attratte nella competenza della Camera per le Questioni Commerciali presso la Corte d'Appello/Tribunale.

Con il contributo di Rödl & Partner, via F. Rismondo 2/E, 35131, Padova

Giappone

Principi

Nel sistema giuridico giapponese, i rapporti di agenzia sono disciplinati dal Codice Civile, in particolare attraverso i concetti di agenzia (代理, articoli 99-104 del Codice Civile) e di mandato (委任, articoli 643-656 del Codice Civile).

L'articolo 643 definisce il contratto di mandato come un contratto in base al quale "una parte (il mandatario) si impegna a compiere un atto giuridico per conto di un'altra parte (il mandante), e l'altra parte accetta tale incarico". Questa definizione funge da base per quello che nella pratica commerciale viene comunemente chiamato rapporto di agenzia.

La definizione di agenzia è contenuta nell'articolo 99 del Codice Civile, in cui si afferma che l'agente, agendo nell'ambito dei poteri conferitigli dal preponente, può creare effetti giuridici diretti per il preponente stesso, compiendo atti giuridici per suo conto.

A differenza dei contratti di lavoro, gli agenti mantengono un'ampia autonomia e assumendosi i rischi d'impresa e i costi propri di tale attività.

L'Alta Corte di Tokyo (24 ottobre 1997, Hanrei Times n. 955, p. 213), nel processo di definizione e distinzione del contratto d'agenzia da quello di lavoro dipendente, ha sottolineato che sono indicatori caratteristici del rapporto di agenzia: l'indipendenza dell'agente, l'autonomia (o un elevato grado di controllo) sui propri metodi di lavoro e la responsabilità per le spese aziendali.

Requisiti

Il Giappone non richiede una registrazione o una licenza speciale per gli agenti commerciali generici. Laddove l'agente svolga attività regolamentate lo stesso dovrà ottenere specifica licenza in conformità alla normativa e regolamentazione di settore (i.e. in materia d'intermediazione immobiliare o di vendita di assicurazioni, la licenza sarà rilasciata ai sensi del "*Real Estate Brokerage Act*" o dell'"*Insurance Business Act*").

La normativa giapponese non impone o prescrive un contenuto specifico al contratto di agenzia, ma è prassi inserire una regolamentazione degli aspetti principali, quali l'ambito di competenza, la durata, i limiti territoriali, la struttura delle provvigioni o l'esclusività.

Nell'ipotesi in cui il preponente desideri limitare la capacità dell'agente di rappresentare i concorrenti o intenda concedere all'agente diritti esclusivi in un particolare territorio, questi elementi dovranno essere esplicitamente indicati e regolamentati, con l'unico limite (per la loro validità) della ragionevolezza in termini di portata e durata e di rispetto dell'ordine pubblico.

Requisiti di forma

La legge giapponese non prevede che i contratti di agenzia debbano essere redatti per iscritto.

I contratti orali sono validi, efficaci e meritevoli di tutela, al pari di quelli scritti.

Il legislatore giapponese attribuisce un particolare *favor* ai contratti scritti per ragioni e finalità probatorie, in particolare quando l'agente ha il potere di vincolare il preponente, spendendone il nome nei traffici giuridici.

L'articolo 99, paragrafo 1, del Codice Civile giapponese stabilisce che gli atti giuridici compiuti da un agente nell'ambito dei suoi poteri vincolano direttamente il preponente. È fortemente consigliato il rilascio di una procura o la previsione di una clausola che dettagli i poteri dell'agente nel contratto di agenzia per evitare controversie sulla portata dei poteri in capo all'agente.

In assenza di un contratto scritto, i tribunali possono basarsi su circostanze di fatto allegate e su presunzioni per determinare i termini del contratto, ma ciò può introdurre una significativa incertezza rispetto ai diritti e doveri delle parti e all'esito del contenzioso.

Doveri dell'agente

L'agente ha tre doveri principali secondo il Codice Civile giapponese:

- 1) Obbligo di diligenza (articolo 644 del Codice Civile): l'agente nell'esecuzione dei compiti affidati deve usare la diligenza e l'attenzione di un manager prudente. Quest'obbligo si applica anche se il mandato è assunto a titolo gratuito;
- 2) Obbligo di rendiconto (articolo 645 del Codice Civile): il mandatario (e per analogia l'agente), su richiesta del mandante, deve fornirgli aggiornamenti in merito allo stato e ai risultati dell'attività, nonché presentare senza indugio una relazione finale al termine del mandato.
- 3) Obbligo di restituzione dei beni (articolo 646 del Codice Civile): il mandatario (e per analogia l'agente), deve restituire tempestivamente ogni bene, denaro o diritto ricevuto per conto del mandante al termine del mandato (rapporto di agenzia).

Il mancato rispetto di questi doveri può comportare la responsabilità per danni.

I tribunali valutano le violazioni caso per caso, concentrandosi e valorizzando il rispetto dei termini contrattuali e la buona fede.

Doveri del preponente

Il preponente è tenuto agli obblighi imposti dal criterio generale della "buona fede", come previsto dall'articolo 1, comma 2, del Codice Civile giapponese.

Ciò include:

- fornire all'agente informazioni accurate sui prodotti o servizi,
- offrire un supporto ragionevole di informazioni e materiali per la commercializzazione;
- l'astensione dall'ostacolare o precludere all'agente l'opportunità di guadagnare le provvigioni (ad esempio, scavalcando l'agente dopo che questo ha avviato le trattative).

Il preponente deve inoltre remunerare l'agente con le modalità e in base a quanto concordato nel contratto e non deve trattenere arbitrariamente le provvigioni senza una causa legittima.

Quando l'agente ha il potere di concludere contratti per conto del preponente, quest'ultimo è considerato vincolato da tali contratti se rientrano nell'ambito dei poteri conferiti all'agente (articolo 99, paragrafo 1). L'ingiustificato rifiuto del preponente a onorare un contratto concluso in conformità al potere attribuito all'agente, legittima i terzi o l'agente ad avanzare richieste di risarcimento danni.

Provvigione

L'agente, ai sensi dell'articolo 648 del Codice Civile giapponese, ha diritto alla retribuzione solo in presenza di una specifica previsione scritta nel contratto, viceversa il rapporto si presume a titolo gratuito.

Laddove il contratto preveda una remunerazione, l'agente può pretenderla solo dopo aver completato l'attività affidata, a meno che la remunerazione non sia basata su un periodo di tempo (ad esempio, un compenso mensile). Se l'esecuzione diventa impossibile per motivi indipendenti dalla volontà del mandante o se il mandato termina prima del pieno completamento, il mandatario può avere diritto a una remunerazione parziale (articolo 648, paragrafo 3).

L'articolo 648-2 del Codice Civile giapponese specifica che quando la remunerazione è legata al risultato del mandato, il pagamento deve essere effettuato contemporaneamente al conseguimento del risultato, a meno che non sia stato concordato diversamente. Tale previsione trova applicazione soprattutto quando il mandato (l'agenzia) implichi risultati tangibili che richiedono una consegna formale (ad esempio, la consegna di una relazione o di un progetto completato). L'inosservanza di queste disposizioni può dar luogo a controversie, per cui è prassi comune specificare nel contratto la struttura delle commissioni, i tempi di pagamento e le condizioni per un compenso parziale.

Scioglimento del contratto

In Giappone, i contratti di agenzia possono avere una durata predeterminata o essere a tempo indeterminato.

L'articolo 651 del Codice Civile giapponese, relativo al mandato (ma applicabile, come già detto, anche all'agenzia), consente a ciascuna delle parti di sciogliere il rapporto a proprio arbitrio in qualsiasi momento. Tuttavia, se la risoluzione avviene "in un momento inopportuno" e in violazione della "buona fede", tale risoluzione può dare luogo a un risarcimento per la parte che ha subito la risoluzione in un momento inopportuno.

Nella prassi commerciale, se il contratto è a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può porvi fine con un ragionevole preavviso, la cui durata dipende dall'investimento, dalla durata del rapporto e dalle aspettative tipiche del settore. Un breve periodo di preavviso può essere considerato un abuso di diritto se l'agente fa affidamento sulla continuazione del contratto.

Una parte può recedere immediatamente per un "grave motivo", come un'importante violazione contrattuale o una perdita totale di fiducia, senza pagare alcun indennizzo, anche se il recesso avviene in un momento inopportuno. I precedenti della Corte, comprese le decisioni dell'Alta Corte di Tokyo, sottolineano che la giustificazione della risoluzione immediata dipende dalla natura della violazione e dal fatto che la continuazione del rapporto sia diventata oggettivamente impossibile.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

La legge giapponese non prevede un risarcimento o un'indennità di fine rapporto come quelle presenti in altre giurisdizioni straniere, salvo pattuizione contraria.

Tuttavia, il principio di buona fede e il divieto di abuso di diritto (articolo 1, commi 2 e 3, del Codice Civile) consentono al giudice di riconoscere il risarcimento dei danni se il preponente pone fine al contratto in modo brusco o in modo tale da ignorare il giustificato affidamento o gli investimenti dell'agente.

Se il contratto contiene una clausola di non concorrenza post-contrattuale, la sua applicabilità dipende dalla portata, dalla durata e dalla ragionevolezza della clausola. Clausole eccessivamente ampie o lunghe rischiano di essere dichiarate nulle ai sensi dell'articolo 90 del Codice Civile giapponese in quanto contrarie all'ordine pubblico. Se valide, possono essere fatte valere nei confronti dell'agente, che può avere diritto a un risarcimento se la restrizione incide in modo sostanziale sulla sua capacità di condurre gli affari.

Competenza e diritto applicabile

Le parti di un contratto di agenzia sono libere di scegliere a quale diritto sostanziale devolvere il rapporto, che verrà specificato mediante il ricorso a una clausola di elezione del diritto applicabile, precisando se si applica la legge giapponese o quella di un altro Paese.

Nell'ipotesi in cui non venga operata una scelta di legge, il diritto applicabile sarà determinato in base alla legge sulle norme generali per l'applicazione del diritto (legge n. 78 del 2006), il cui criterio principale è costituito dalla maggiore connessione con il contratto (per i contratti di agenzia, si tratta in genere della legge del luogo in cui ha sede l'agente).

Le parti possono anche specificare il foro per la risoluzione delle controversie inserendo nel contratto una clausola sulla giurisdizione. Le controversie possono essere risolte tramite:

- i tribunali giapponesi, se il contratto ne prevede la giurisdizione; oppure
- l'arbitrato, regolato dalla legge sull'arbitrato (legge n. 138 del 2003), spesso preferita nei contratti internazionali per la sua neutralità ed efficienza.

Se il contratto non specifica una giurisdizione, il Codice di Procedura Civile giapponese (legge n. 109 del 1996) determina se e quali tribunali giapponesi hanno l'autorità di trattare il caso in base al collegamento tra la controversia e il Giappone.

I tribunali giapponesi generalmente rispettano le clausole di giurisdizione, a meno che non violino l'ordine pubblico.

Con il contributo di LPA Tokyo, HAT. Building, 9F, 6-3-20 Akasaka Minato-ku, 107-0052 Tokyo

Grecia

Principi

Il contratto di agenzia è regolato dall'art. 1 del Decreto Presidenziale n. 219/1991 che ha recepito nel diritto nazionale gli artt. 1 e 2 della Direttiva n. 86/653/CEE.

L'agente commerciale è un intermediario autonomo che ha lo stabile potere di negoziare la compravendita di beni mobili per conto di un'altra persona, il preponente, o di negoziare e concludere contratti commerciali in nome e per conto di quest'ultimo.

Con il contratto di agenzia commerciale, il produttore o il venditore all'ingrosso assegna all'agente, verso corrispettivo, il compito di promuovere in via continuativa la conclusione di affari in una zona determinata.

Il contratto di agenzia commerciale va distinto dal contratto, più frequentemente impiegato, di "distribuzione esclusiva". Per quanto riguarda quest'ultimo (i.e. il contratto di distribuzione esclusiva), il produttore o il venditore all'ingrosso si obbliga esclusivamente a negoziare e a concludere un contratto di vendita di un certo tipo di beni limitatamente a una determinata zona con un distributore, che successivamente li rivenderà a terzi, in nome e per conto proprio, sopportando il rischio e i costi di tale attività.

Il contratto di distribuzione esclusiva non è espressamente disciplinato dalla legge, perciò, allo stesso si applicano le disposizioni in materia di mandato e di contratto di agenzia commerciale. Per tale ragione, la Corte Suprema greca ha individuato cinque criteri che devono essere soddisfatti affinché le disposizioni in materia di provvigioni dell'agente commerciale possano trovare applicazione anche al distributore esclusivo. I criteri individuati sono i seguenti:

- 1) il distributore deve operare come parte dell'organizzazione commerciale del preponente;
- 2) il distributore deve contribuire ad estendere la clientela del preponente, adempiendo a obblighi che possono essere assimilati ai doveri di un agente commerciale;
- 3) il distributore deve assumersi l'impegno di non concorrere con il preponente;
- 4) il distributore deve avere l'obbligo contrattuale di comunicare al preponente la propria clientela che passa al preponente alla cessazione del rapporto di distribuzione esclusiva;
- 5) l'azione economica e i benefici spettanti al distributore possono essere riconducibili a quelli dell'agente commerciale.

Requisiti

I contraenti del rapporto di agenzia possono essere persone fisiche e/o persone giuridiche. L'agente di commercio deve essere registrato presso l'autorità fiscale e la camera di commercio greche competenti, oltre che iscritto nel regime di previdenza sociale previsto per i lavoratori autonomi.

Gli agenti di commercio possono essere esentati dall'obbligo di registrarsi presso la camera di commercio locale, purché: (i) operino occasionalmente con tale funzione in Grecia; (ii) e siano ritenuti in possesso dei requisiti imposti dallo stato membro UE o dallo stato membro dell'area economica europea in cui hanno sede.

Non possono assumere la funzione di agenti di commercio:

- i. i titolari di cariche nella società del preponente che abbiano il potere di impegnarla legalmente,
- ii. i soci che abbiano il potere legale di vincolare altri soci,
- iii. gli amministratori nominati dal tribunale,
- iv. i liquidatori e i curatori fallimentari.

Le parti possono concordare che l'agente rappresenti il preponente in un'area geografica ben precisa. Inoltre, il preponente può circoscrivere la categoria di prodotti così come il novero di clienti a cui si indirizzerà l'attività dell'agente. Può inoltre essere stabilito che l'agente possa promuovere la conclusione di contratti di vendita di specifici beni con alcuni clienti, con eccezione dei "clienti direzionali" del preponente, rispetto ai quali non matura il diritto alla provvigione. Il Decreto Presidenziale n. 219/1991 non disciplina il potere di rappresentanza dell'agente commerciale, rispetto al quale vengono in rilievo in via analogica le disposizioni degli articoli da 211 a 235 del Codice Civile greco sulla rappresentanza e la procura.

Il preponente può limitare al minimo il potere dell'agente di agire quale suo rappresentante. Tale limitazione deve essere concordata dalle parti non necessariamente in forma scritta; può tuttavia essere inclusa nel contratto di agenzia riprodotto per iscritto. Non è necessario che il potere di rappresentanza venga comunicato o risulti registrato. Se l'acquirente nutre dei dubbi o contesta il potere di rappresentanza dell'agente, può chiedere a quest'ultimo l'esibizione del contratto di agenzia concluso per iscritto ovvero rivolgersi direttamente al preponente in modo da ottenerne conferma.

Se l'agente opera in rappresentanza del preponente pur non avendone il potere oppure oltrepassando i limiti della procura, la validità del contratto intercorrente tra il terzo e il preponente dipende dalla ratifica di quest'ultimo. Laddove il preponente rifiuta di approvare il contratto, questo non sarà vincolante nei suoi confronti. In tal caso, il cliente potrà chiedere all'agente o di adempiere il contratto o di risarcirne il danno. Il risarcimento del danno non comprende i costi che il terzo abbia sostenuto nella fase di negoziazione del contratto, ma copre soltanto le mancate occasioni di guadagno che sarebbero sorte se il contratto si fosse validamente concluso. Nel caso in cui, invece, il preponente approvi il contratto intercorso tra agente e terzo, quest'ultimo ha la possibilità di recedere dal contratto.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia non richiede, a pena d'invalidità, la forma scritta (raccomandata). Il contratto non è soggetto a obblighi di registrazione avanti la competente autorità fiscale, salvo che il contratto sia concluso in forma scritta, nel qual caso sconterà un obbligo di registrazione (presso l'autorità fiscale competente in funzione della residenza dell'agente) in conformità a quanto legislativamente stabilito per i contratti di agenzia continuativi. Nell'ipotesi in cui l'agente non risulti iscritto presso la competente autorità fiscale e la camera di commercio, il contratto di agenzia stipulato è invalido. Un contratto di agenzia invalido può essere convertito in contratto di distribuzione esclusiva, purché vengano rispettati i cinque criteri dettati dalla Corte Suprema greca, necessari ai fini di tale qualificazione, sopra descritti.

Doveri dell'agente

Secondo l'articolo 4.1 del Decreto Presidenziale n. 219/1991, l'agente, nel compimento degli affari, deve curare gli interessi del preponente, agire diligentemente ed in buona fede. L'agente, in particolare, deve fare tutto ciò che sia nelle sue possibilità per promuovere e massimizzare gli affari e, dove è opportuno, concludere i contratti per conto del preponente. In aggiunta, l'agente deve comunicare al preponente tutte le informazioni necessarie e utili a sua disposizione e attenersi alle istruzioni dallo stesso impartite. Le parti non possono derogare contrattualmente alle disposizioni sopra menzionate. Il Decreto Presidenziale n. 219/1991 prevede agli articoli 4.1 e 4.2 che le parti siano tenute a

scambiarsi reciprocamente informazioni, nel rispetto del principio - dovere di segretezza. Infatti, anche quando le parti non abbiano espressamente pattuito obblighi di riservatezza, l'agente commerciale ha il dovere di mantenere il segreto su tutto ciò che abbia appreso nell'esecuzione del proprio incarico, ad es. *know-how*, clientela e attività del preponente. Le parti possono accordarsi per limitare le attività che l'agente potrà compiere dopo lo scioglimento del contratto. Tale patto di non concorrenza post-contrattuale deve essere redatto in forma scritta, deve riguardare la medesima zona, clientela, genere di beni e servizi oggetto del contratto di agenzia e la sua durata non può eccedere l'anno successivo allo scioglimento del contratto.

Doveri del preponente

Ai sensi dell'articolo 4.2 del Decreto Presidenziale n. 219/1991, il preponente deve operare, nei rapporti, con l'agente commerciale con lealtà e buona fede.

Egli è tenuto a fornire all'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati, comunicargli le informazioni utili allo svolgimento della sua attività, tenerlo informato e avvisarlo di possibili importanti riduzioni del volume delle operazioni commerciali rispetto a quello che l'agente avrebbe potuto attendersi e, infine, avvisarlo, entro un termine ragionevole, dell'accettazione o del rifiuto di un affare procuratogli.

Le parti non possono derogare alle disposizioni relative alle obbligazioni del preponente.

Provvigione

L'agente commerciale, a norma dell'articolo 5 del Decreto Presidenziale n. 219/1991, ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi durante il periodo di efficacia del contratto di agenzia, quando ricorrono le seguenti ipotesi:

- il contratto sia stato concluso per effetto del suo intervento;
- il contratto sia stato concluso con un terzo che egli aveva precedentemente acquisito come cliente per contratti dello stesso tipo;
- all'agente sia stata affidata una specifica area geografica o gruppo di clienti e il contratto si sia concluso con un cliente appartenente a quell'area o a quel gruppo.

Nei casi in cui l'ammontare della provvigione non risulti contrattualmente determinato, la normativa prevede che l'agente commerciale abbia diritto a un compenso "ragionevole", il cui importo deve essere commisurato in base al caso concreto e comunque in misura percentuale al valore dei beni oggetto del contratto concluso con il cliente per effetto del suo intervento avuto riguardo agli usi del luogo dove l'agente svolge la propria attività. In mancanza di usi negoziali, l'agente avrà diritto ad una retribuzione ragionevole il cui ammontare tenga conto di tutti gli aspetti dell'operazione commerciale.

Ai sensi dell'articolo 7 del Decreto Presidenziale n. 219/1991 la provvigione dell'agente commerciale diventa esigibile non appena e nella misura in cui si verifichi una delle seguenti circostanze:

- il preponente abbia eseguito il contratto;
- il preponente, conformemente all'accordo con il terzo, avrebbe dovuto eseguire il contratto;
- il terzo abbia dato esecuzione al contratto di agenzia.

Si segnala che la provvigione è dovuta, al più tardi, quando il cliente abbia adempiuto alla propria obbligazione o avrebbe dovuto adempirla se il preponente avesse dato esecuzione alla propria. Ai sensi dell'articolo 7.4 del Decreto Presidenziale n. 219/1991, il diritto alla provvigione si estingue se e nella misura in cui si stabilisca che al contratto tra il terzo e il preponente non è stata

data esecuzione per motivi non imputabili al preponente.

Scioglimento del contratto

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

Il Decreto Presidenziale n. 219/1991 all'articolo 8.2 prevede che, nel caso di contratto di agenzia concluso a *tempo indeterminato*, il recesso di una delle parti debba essere comunicato alla controparte nel rispetto di un termine di preavviso.

Il termine di preavviso è di un mese per il primo anno di efficacia del contratto, due mesi per il secondo anno di efficacia, tre mesi per il terzo anno e così via fino al sesto mese per il sesto anno, decorso il quale il periodo di preavviso rimane invariato a sei mesi.

Le parti non possono pattuire periodi di preavviso più corti. Se le parti concordano termini più lunghi di quelli legislativamente fissati, il periodo di preavviso che il preponente dovrà osservare non potrà essere più breve rispetto a quello dell'agente.

La disposizione sul periodo di preavviso per lo scioglimento del contratto di agenzia a tempo indeterminato si applica altresì al contratto di agenzia a tempo determinato convertito ai sensi dell'articolo 8.2 Decreto Presidenziale n. 219/1991 in un contratto di agenzia a tempo indeterminato.

La morte del preponente o dell'agente può condurre allo scioglimento del contratto di agenzia commerciale, a prescindere dalla sua durata. È importante menzionare che la limitata incapacità legale dell'agente non conduce allo scioglimento del contratto. Il contratto perde efficacia nel caso di incapacità del preponente (art. 223 del Codice Civile greco).

L'insolvenza di una delle parti non costituisce causa di scioglimento del contratto, a meno che non sia il curatore fallimentare a decretare ciò. In tale ultimo caso, il curatore fallimentare non è obbligato a rispettare il periodo di preavviso.

Ai sensi dell'articolo 8.8 del Decreto Presidenziale n. 219/1991, ciascuna delle parti ha diritto di domandare la risoluzione del contratto di agenzia quando l'altra risulti inadempiente in tutto o in parte alle proprie obbligazioni ovvero in presenza di circostanze del tutto eccezionali.

Le parti possono in aggiunta concordare ulteriori ipotesi al verificarsi delle quali il contratto si sciolga, quali, ad esempio, il raggiungimento di uno specifico obiettivo di vendita.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Ai sensi dell'articolo 9.1 del Decreto Presidenziale n. 219/1991, all'atto della cessazione del rapporto di agenzia commerciale, l'agente avrà diritto a un'indennità di fine rapporto al ricorrere di queste condizioni:

- se e nella misura in cui l'agente abbia procurato al preponente nuovi clienti,
- o abbia significativamente incrementato il volume degli affari di quelli già esistenti, e purché il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;
- il pagamento di tale indennità risulti equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni perse dall'agente rispetto agli affari con detti clienti.

L'importo dell'indennità non può eccedere una cifra equivalente all'indennità annua calcolata sulla media delle retribuzioni mensili dell'agente percepite nei cinque anni precedenti. Se il contratto di agenzia è di durata inferiore a cinque anni, l'indennità deve essere calcolata sulla media del periodo in questione.

Il diritto all'indennità spetta all'agente anche nel caso in cui il contratto termini a causa della morte del preponente. La concessione dell'indennità non priva comunque l'agente del diritto

all'eventuale risarcimento dei danni.

L'agente decade dal diritto all'indennità se nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto ometta di comunicare al preponente l'intenzione di far valere i propri diritti.

Ai sensi dell'articolo 9.3 del Decreto Presidenziale n. 219/1991, l'indennità o il risarcimento del danno non possono essere corrisposti:

- quando il preponente risolva il contratto per un inadempimento imputabile all'agente tale da giustificare lo scioglimento immediato del contratto;
- quando l'agente receda dal contratto, a meno che tale recesso non risulti giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente (l'età, l'infermità, la malattia) per le quali non gli possa più essere chiesta ragionevolmente la prosecuzione del contratto; quando,
- ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente ceda ad un terzo i diritti e gli obblighi nascenti dal contratto di agenzia.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge da applicare (anche diversa da quella greca) al contratto di agenzia ai sensi dell'articolo 3 Regolamento (UE) n. 593/2008.

Le uniche restrizioni relative alla scelta della legge sono previste dall'art. 3.3 (norme nazionali obbligatorie) e dall'art. 21 (ordine pubblico internazionale) del Regolamento menzionato, per la cui più ampia disamina si rinvia alla parte introduttiva della Guida.

Le parti di un contratto di agenzia possono stabilire ai sensi dell'articolo 25 del Regolamento UE n. 1215/2012, per il cui esame si richiama sempre la sezione Introduttiva della Guida, che il tribunale di uno stato membro UE possa avere giurisdizione esclusiva in ordine alle controversie sorte o che potranno sorgere nell'esecuzione e/o nell'interpretazione del contratto di agenzia. Allo stesso modo, le parti possono decidere di prorogare la giurisdizione di uno stato non appartenente all'Unione Europea, così come possono accordarsi di devolvere a un tribunale arbitrale la risoluzione delle controversie nascenti dal contratto di agenzia.

Con il contributo di 'Lex Legal Services' ATH. Georgiadis | AG. Kaitezidou Vas. Irakliou str. 26, 54624, Thessaloniki

Hong Kong

Principi

Il diritto di Hong Kong sul contratto di agenzia trae origine dall'ordinamento giuridico britannico di *common law*, dai principi giuridici ivi elaborati e dal criterio di *equity* applicabili all'agente e alla sua attività. Formano altre fonti di regolamentazione del contratto i precedenti giurisprudenziali formati dai tribunali locali.

L'agenzia è un rapporto fiduciario tra un agente e un preponente, che richiede che il preponente conferisca all'agente un consenso espresso o implicito ad agire per suo conto per instaurare rapporti giuridici con terzi. In base al contratto di agenzia, l'agente si impegna ad agire per conto del preponente, secondo i termini contrattualmente concordati dalle parti. Per determinare se esista un rapporto di agenzia, i tribunali possono esaminare tutte le circostanze del caso, unitamente al comportamento e al contegno del preponente e dell'agente in tutte le fasi del rapporto. Un agente può avere "un'autorità effettiva o apparente" per agire per conto del preponente.

L'autorità effettiva espressa si verifica quando il preponente conferisca esplicitamente all'agente il potere di agire, mentre, come è facilmente intendibile, l'autorità effettiva implicita si presume conferita sulla base delle circostanze o del modo in cui si sono svolti i rapporti tra le parti.

L'autorità apparente, invece, si verifica quando il preponente fa intendere a un terzo che l'agente abbia il potere di rappresentarlo nelle transazioni.

È fondamentale che l'autorità provenga dal preponente: l'agente non può autoattribuirsi tale potere nei confronti del terzo. Inoltre, l'autorità apparente non può sussistere se la parte terza è a conoscenza del fatto che l'agente non è autorizzato a rappresentare il preponente (i.e. mala fede), oppure se agisca in modo disonesto, con negligenza grave o ignorando volutamente il fatto che l'agente non possiede l'autorità necessaria conferita dal preponente.

Requisiti

Le persone fisiche e le società di capitali possono agire in qualità di agenti commerciali. L'agente che opera ad Hong Kong non è tenuto a risiedervi né a costituire *in loco* una società. L'agente commerciale ha l'onere di presentare la domanda per la registrazione della propria attività all'Ufficio di Registrazione Commerciale (*Business Registration Office*) presso il locale Dipartimento dell'Agenzia delle Entrate. Talune entità quali, ad esempio, le società a responsabilità limitata e le succursali di società non aventi sede in Hong Kong devono essere altresì iscritte presso il locale Registro delle Imprese (*Companies Registry*).

I contratti di agenzia possono essere stipulati verbalmente o per iscritto.

I contratti in forma scritta sono preferibili ai fini probatori, a causa della scarsa presenza di fonti normative che disciplinano questo tipo di rapporto.

Il contratto di agenzia non è soggetto ad obblighi di registrazione.

Non è richiesta alcuna certificazione o licenza per esercitare l'attività di agente di commercio.

Doveri dell'agente

L'agente ha l'obbligo di attenersi alle direttive - istruzioni del preponente.

L'agente è tenuto a rispettare le direttive del preponente e a comportarsi con diligenza, cura e competenza nello svolgimento delle proprie attività.

Deve agire con lealtà e trasparenza, mantenendo la riservatezza su tutti gli aspetti relativi

all'attività del preponente.

L'agente deve inoltre operare nell'interesse del preponente, cercando di massimizzare i profitti, riducendo al minimo rischi e perdite (i.e. attività economica).

È fondamentale che l'agente non svolga attività che possano generare un conflitto di interessi con il preponente, come promuovere affari per conto di concorrenti del preponente, salvo che ciò sia contrattualmente consentito.

L'agente ha il dovere di comunicare eventuali interessi personali che potrebbero influenzare la decisione del preponente di stipulare il contratto di agenzia. L'agente non deve accettare tangenti o commissioni segrete, poiché ciò costituirebbe una violazione dei suoi obblighi fiduciari.

Inoltre, l'agente è tenuto a tenere contabilità separate per le somme riscosse per conto del preponente, e a garantire che quest'ultimo possa in qualsiasi momento ispezionare la documentazione relativa al rapporto di agenzia.

L'agente deve agire esclusivamente nell'ambito dei poteri conferiti dal preponente.

Qualora l'agente violi i propri obblighi nei confronti del preponente e concluda un accordo con un terzo che sia a conoscenza della violazione o ne abbia avuto notizia, tale accordo si considera nullo, e il preponente può disconoscerlo.

L'esclusiva può essere oggetto di accordo contrattuale tra le parti, poiché non costituisce un elemento essenziale del contratto di agenzia. Nella prassi, è comune che l'agente di commercio rappresenti una pluralità di preponenti. L'agente può essere autorizzato a concludere contratti in nome e per conto del preponente, così come a concludere contratti in nome e per conto proprio (in tal caso agendo come distributore).

Doveri del preponente

Il preponente ha, tra gli altri, i seguenti principali obblighi nei confronti dell'agente:

- l'obbligo di corrispondere le provvigioni all'agente, salvo che quest'ultimo operi come distributore;
- l'obbligo di rimborsare tutte le spese sostenute dall'agente di commercio sorte in relazione e occasione dello svolgimento della sua attività, a meno che il contratto di agenzia non escluda espressamente il rimborso di tali spese;
- l'obbligo di manlevare l'agente di commercio da eventuali richieste di risarcimento danni da parte di terzi e/o da rivendicazioni connesse ad attività svolte per conto del preponente, poiché l'agente non è parte contrattuale nei rapporti tra il preponente e i terzi.

La manleva da parte del preponente non è dovuta nei casi in cui le richieste di risarcimento da parte di terzi siano riconducibili a violazioni degli obblighi di diligenza da parte dell'agente o ad attività svolte al di fuori del rapporto di agenzia.

Nei casi in cui l'agente abbia agito senza autorizzazione del preponente, egli è considerato personalmente responsabile per i danni a esso causati, con obbligo di suo indennizzo.

Provvigione

La natura e la portata della provvigione dipendono, anzitutto, da quanto stabilito nel contratto.

Nell'ipotesi in cui l'agente agisca per conto del preponente, il diritto alla provvigione matura nel momento di perfezionamento dell'operazione commerciale posta in essere da o grazie all'agente, salvo che nel contratto sia previsto diversamente e la provvigione sia dovuta immediatamente.

Nel caso in cui le parti non abbiano pattuito l'importo della provvigione, esso deve essere corrisposto dal preponente in misura ragionevole, per la cui determinazione e definizione si deve avere riguardo all'ammontare dell'emolumento solitamente corrisposto all'agente che promuova

prodotti analoghi o svolga attività equivalenti in Hong Kong.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere stipulato a tempo determinato o indeterminato (può essere previsto un periodo di prova).

Un contratto di agenzia a tempo determinato, salvo diversa pattuizione, non può essere risolto prima della scadenza concordata. Nei casi in cui l'agente venga nominato per completare un compito specifico e l'agente adempia al compito, il contratto si conclude automaticamente.

La cessazione del contratto può avvenire anche per accordo reciproco tra le parti.

Quando il contratto di agenzia è a tempo indeterminato, la parte che desidera risolvere il contratto è obbligata a notificare all'altra parte la sua intenzione di terminare, con un periodo di preavviso determinabile contrattualmente dalle parti. In ipotesi di silenzio delle parti sul termine di preavviso la regola generale è che venga dato un preavviso ragionevole all'altra parte per terminare il contratto, la cui definizione avviene sulla base dei precedenti giurisprudenziali.

Una delle parti può risolvere il contratto, senza preavviso, se l'altra parte viola in modo grave uno o più dei suoi obblighi contrattuali (è prassi che le parti stabiliscano in anticipo le violazioni che costituiscono una giusta causa per la risoluzione anticipata).

Il preponente può revocare l'autorità dell'agente se si verificano eventi di inadempimento previsti nel contratto di agenzia. Nonostante la revoca del potere dell'agente, il preponente può rimanere responsabile nei confronti del terzo che aveva il diritto di fare affidamento sull'autorità dell'agente, o su una precedente storia di rapporti con l'agente prima che venisse comunicata la revoca da parte del preponente. In tal senso, la notifica della revoca dell'autorità dell'agente dovrebbe essere data anche al terzo che ha stipulato un contratto con il preponente.

Mentre l'agente ha anche il diritto di rinunciare al suo potere di agire per conto del preponente dando il preavviso appropriato, se la risoluzione unilaterale del contratto di agenzia avviene da parte dell'agente prima che completi i suoi obblighi ai sensi del contratto di agenzia, questi sarà responsabile per la violazione del contratto. In questo caso, a seconda delle condizioni contrattuali riguardanti l'inadempimento e la risoluzione, l'agente potrebbe essere tenuto a pagare i danni per eventuali perdite subite dal preponente.

Il contratto di agenzia può cessare anche per effetto di legge a seguito di eventi interruttivi e/o impeditivi che possano riguardare le parti originarie del contratto (i.e. morte, sopravvenuta infermità mentale, fallimento di una persona fisica, o liquidazione e amministrazione giudiziale di una società). È motivo di scioglimento anticipato del contratto, l'impossibilità oggettiva di adempiere al contratto, nel caso si verifichi un evento sopravvenuto che cambi drasticamente le circostanze di esecuzione del contratto.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

I contraenti sono liberi di stabilire l'*an* e il *quantum* del diritto dell'agente a un'indennità nel caso di cessazione del rapporto di agenzia.

L'agente è titolare di un diritto di pegno sui beni del preponente fino a quando quest'ultimo non abbia pagato i debiti sussistenti nei confronti del primo.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di stabilire la legge applicabile al contratto di agenzia.

Nel silenzio delle parti, troverà applicazione la legge dello stato con cui il contratto presenta il

collegamento più stretto. Tale è considerata la legge del luogo in cui l'agente svolge principalmente la sua attività. Si applicherà il diritto di Hong Kong se l'agente opera in Hong Kong.

I contraenti sono liberi di decidere il foro competente a conoscere delle controversie che potrebbero sorgere nell'interpretazione e/o nell'esecuzione del contratto di agenzia, potendo decidere di devolverne la cognizione in via esclusiva a un tribunale ordinario o a un tribunale arbitrale.

Con il contributo di Rödl & Partner Hong Kong (S.A.R.), Room 1018, 10/F, One Island South, 2 Heung Yip Road, Wong Chuk Hang, Hongkong (S.A.R.)

India

Principi

Il diritto indiano non codifica né disciplina per legge il contratto di agenzia commerciale.

Il termine “agente” connota, in ogni caso, il soggetto incaricato di svolgere un’attività per conto del preponente o di rappresentarlo nei contratti con i terzi.

Si è soliti distinguere tra i “contratti commerciali di agenzia per la vendita di beni o la promozione pubblicitaria di prodotti” dai “contratti di distribuzione” e da quelli “di fornitura di servizi tecnici”.

La disciplina del contratto di agenzia commerciale è pertanto rimessa quasi esclusivamente alla volontà contrattuale delle parti, salva l’applicazione della legge indiana generale sul contratto (*Indian Contract Act, 1872*), che disciplina e garantisce, tra l’altro, il rispetto dei diritti e dei doveri generali delle parti. Al contratto di agenzia si applicano altresì le disposizioni delle leggi sulla vendita dei beni (*Sale of Goods Act, 1930*), sull’imposta sui beni e servizi (*Goods and Service Tax Act, 2017*), sul risarcimento in forma specifica (*Specific Relief Act, 1963*), sulla *partnership* (*Indian Partnership Act, 1932*) e sulle imposte sul reddito (*Income Tax Act, 1961*).

In conformità alla disciplina generale indiana in materia di contratti, il contratto è valido se concluso almeno in presenza dei seguenti elementi:

- il consenso liberamente prestato delle parti,
- la capacità delle stesse di contrattare
- e la liceità dell’oggetto contrattuale.

Requisiti

In India possono operare in qualità di agenti commerciali le persone fisiche e giuridiche.

Le attività degli uffici di rappresentanza e delle filiali, entità prevalentemente impiegate dagli investitori stranieri per accedere al mercato indiano, sono soggette ai regolamenti della Banca Centrale indiana e alla legge sulla gestione del cambio valutario (*Foreign Exchange Management Act, 1999*) che regolano presupposti e condizioni di esercizio di tale attività da parte di tali soggetti. Solitamente, l’ufficio di rappresentanza viene impiegato, nella fase di ingresso nel mercato indiano, per instaurare una rete di commercializzazione. Esso opera quale *longa manus* della società madre straniera in India, ma non può svolgere attività commerciale produttiva di reddito, costituendo un canale di comunicazione tra la casa madre e i clienti indiani, ivi compresa quella di agente commerciale.

La filiale, invece, agisce in territorio indiano quale rappresentante della società straniera e può operare come agente di commercio. La filiale è tassata in misura maggiore rispetto ad altre forme societarie, in quanto considerata stabile organizzazione della casa madre in India.

Gli investitori stranieri possono costituire società di diritto indiano interamente controllate le quali possono svolgere attività di agenzia commerciale. In queste ipotesi, comunque, è opportuno verificare l’applicazione delle leggi in materia di prezzi di trasferimento, in quanto il pagamento della provvigione all’agente integra un’operazione tra parti correlate.

Requisiti di forma

In India il contratto di agenzia deve essere stipulato in forma scritta e sottoscritto da ciascuno dei contraenti.

Il contratto non è soggetto a obblighi di registrazione né, in principio, all’imposta di bollo. Tuttavia, si segnala l’opportunità di stipulare il contratto di agenzia in carta bollata, acquistabile presso i

locali rivenditori autorizzati, in quanto la prassi dei tribunali locali è nel senso di rilevare l'inammissibilità della produzione in giudizio, quali prove documentali, di contratti non redatti e sottoscritti in carta bollata.

Diritti e obbligazioni delle parti

I diritti e le obbligazioni delle parti discendono, come già detto, dall'applicazione combinata dello specifico contratto di agenzia stipulato e dalla legge indiana sul contratto (*Indian Contract Act, 1872*).

L'agente ha il dovere di perseguire con correttezza, buona fede e diligenza gli obiettivi fissati nel contratto di agenzia, operando entro i limiti dell'autorità o del potere concessigli dal preponente. Il potere dell'agente può essere limitato in sede contrattuale o per effetto di specifiche istruzioni del preponente. Nei confronti dei terzi, tuttavia, opera la presunzione della rappresentanza piena dell'agente, in base alla quale eventuali limitazioni ai poteri dell'agente sono inefficaci nei confronti dei terzi, salvo che non si dia prova della loro conoscenza – conoscibilità. L'agente è responsabile nei confronti del preponente per le attività compiute dai subagenti (quando sia previsto il potere di nominarne) e deve attenersi alle istruzioni, sempreché lecite, del preponente e delle persone da lui designate. Quando e se richiesto, ha l'obbligo di rendere conto delle somme ricevute per conto del preponente e di trasferirle allo stesso. Lo scambio di informazioni tra il preponente e l'agente relativo a clienti o agli utenti finali non è regolato dalla legge indiana. Pertanto, è difficile provare la violazione della riservatezza nel contratto di agenzia, a meno che i contraenti non abbiano introdotto in tal senso specifici termini contrattuali. Il contratto di agenzia commerciale dovrebbe perciò contenere clausole di tutela della riservatezza, di disciplina delle informazioni riservate e delle conseguenze contrattuali derivanti dalla loro violazione. Sulla base dei principi generali in materia di contratti, l'agente è tenuto a manlevare e tenere indenne il preponente da qualsiasi perdita, danno, responsabilità, ecc., che possano derivare o risultare da una violazione delle condizioni del contratto di agenzia.

Il preponente è tenuto a corrispondere la provvigione all'agente per l'attività svolta, nonché a rimborsare all'agente le spese necessarie e utili sostenute nell'esecuzione del contratto, a condizione che l'agente fornisca le relative ricevute.

Il preponente può delimitare l'area geografica, la categoria di prodotti e i clienti a cui l'attività dell'agente deve indirizzarsi. Il preponente può riservarsi il diritto di trattare direttamente con determinati clienti (cd. clienti direzionali), potendo limitare il diritto dell'agente alle provvigioni nascenti da contratti eventualmente conclusi con essi (gli aspetti fiscali potrebbero essere considerati nell'impostazione di tali limitazioni).

Provvigione

L'ammontare, le modalità e tempistiche di corresponsione della provvigione all'agente sono regolate, anzitutto, dal contratto e, nel suo silenzio, avendo riguardo al caso concreto, tenendo conto: (i) rispetto al *quantum* della remunerazione mediamente corrisposta ad un agente con caratteristiche simili; (ii) rispetto alla sua esigibilità usualmente, nel momento in cui il preponente è stato pagato dal terzo.

Nella pratica, l'importo della provvigione viene capitalizzato su base mensile o trimestrale e diviene esigibile dopo l'invio all'agente dell'estratto conto provvigionale senza che costui abbia mosso alcuna contestazione.

Fatta salva l'applicazione delle norme sul *transfer pricing* nei rapporti tra parti correlate (per es. quando l'agente è un ente controllato dal preponente), la provvigione corrisposta all'agente è

soggetta, a seconda dei casi, alle imposte sul reddito delle società o all'imposta sul reddito delle persone fisiche. Inoltre, le prestazioni di servizi compiute dall'agente possono essere assoggettate all'imposta sui beni e sui servizi.

È opportuno regolare contrattualmente la ripartizione di questi oneri tra i contraenti.

Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia possono essere a termine o a tempo indeterminato.

Il contratto di agenzia a tempo determinato non può essere sciolto anticipatamente, salvo espressa deroga contrattuale.

Rimane sempre possibile uno scioglimento anticipato per "giusta causa".

La violazione dei termini contrattuali, il superamento dei limiti dei poteri attribuiti e la divulgazione da parte dell'agente di informazioni riservate costituiscono e comportano generalmente la facoltà di scioglimento anticipato del rapporto di agenzia e la richiesta di risarcimento del danno.

Sono cause legali di scioglimento anticipato del contratto di agenzia le generali circostanze interruttrive o impeditive che possono riguardare le parti contrattuali (la morte, l'infermità mentale e l'insolvenza di una delle parti). Allo scopo di evitare possibili controversie, è consigliabile fissare dettagliatamente nel contratto di agenzia i motivi in presenza dei quali ciascuno dei contraenti è legittimato a recedere anticipatamente.

In caso di recesso anticipato senza "giusta causa", la parte recedente dovrà tenere indenne la controparte del danno sofferto, tenuto conto della durata residua del rapporto su cui quest'ultima poteva fare affidamento.

La legge indiana sul contratto (*Indian Contract Act, 1872*) non contiene disposizioni specifiche sullo scioglimento dei contratti a tempo indeterminato.

Il contratto di agenzia può stabilire un termine di preavviso per il recesso. In mancanza, la congruità del preavviso si determina secondo i principi di correttezza e buona fede.

Se dopo lo spirare del termine stabilito nel contratto le parti decidono di proseguire il loro rapporto contrattuale, si presume che detto rapporto continui ad essere regolato dal contratto originario rinnovato per lo stesso periodo di tempo.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

La legge indiana non prevede in capo all'agente il diritto a un'indennità di fine rapporto, salvo il risarcimento del danno a favore dell'agente che abbia subito il recesso anticipato del preponente senza giusta causa.

La giurisprudenza indiana, sulla base dell'art. 27 della legge indiana sul contratto (*Indian Contract Act, 1872*), ha generalmente negato efficacia ai patti di non concorrenza post-contrattuale. Fermo il divieto di concorrenza in costanza di rapporto, le clausole di non concorrenza possono trovare applicazione successivamente allo scioglimento del contratto di agenzia unicamente nel caso di cessione di un'impresa, situazione in cui si può validamente prevedere l'obbligo dell'alienante di astenersi, verso corrispettivo, dal fare concorrenza all'acquirente.

Competenza e diritto applicabile

Il diritto indiano accorda alle parti la facoltà di scegliere la legge applicabile al contratto di agenzia, con il limite, di cui alla legge indiana sulla prova (*Indian Evidence Act, 1872*) secondo cui l'applicazione del diritto straniero scelto dalle parti è soggetto all'onere della prova come ogni altro fatto. In genere, i tribunali indiani rispettano la scelta delle parti in ordine alla legge straniera da applicarsi al contratto di agenzia, ma possono invalidare la relativa clausola contrattuale ove la legge

straniera sia ritenuta contraria all'ordine pubblico indiano (sono sanzionate su tutte la scelta di una legge straniera con l'intento di eludere l'applicazione di leggi indiane cogenti).

Le parti sono libere di determinare il foro competente per le controversie relative al contratto.

Nell'eleggere il foro indiano occorrerà tener conto della congestione del sistema giurisdizionale locale: è infatti frequente che siano necessari più di dieci anni per ottenere un giudizio definitivo.

D'altra parte, nell'eleggere un foro straniero, si dovrà considerare l'applicabilità o meno di convenzioni internazionali sul riconoscimento e l'esecuzione di provvedimenti stranieri.

Ai sensi della legge indiana sulla prova (*Indian Evidence Act, 1872*), sono efficaci in territorio indiano solo le sentenze pronunciate dai tribunali stranieri riconosciuti dal governo locale come fori alternativi. Rientrano tra i Paesi che godono di tale qualificazione: il Regno Unito, Singapore e la Nuova Zelanda. Gli Stati Uniti d'America e gli Stati membri dell'UE non godono invece di siffatta attribuzione. Le sentenze pronunciate da autorità di Stati terzi soggiacciono a un giudizio di delibazione all'esito del quale il provvedimento straniero può acquistare comunque solo la forza di un elemento probatorio.

È fatta facoltà alle parti di inserire nel contratto una clausola compromissoria.

L'arbitrato è disciplinato dalla legge sull'arbitrato e sulla conciliazione (*Arbitration & Conciliation Act, 1996*), mutuata sul modello di legge UNCITRAL della Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale (*UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration, 1985*). La nuova legge sull'arbitrato e la conciliazione del 2015 (*Indian Arbitration & Conciliation Amendment Act, 2015*), di modifica della legge sull'arbitrato del 1996, si è dimostrata un valido strumento nella risoluzione delle controversie commerciali in territorio indiano.

L'India è altresì firmataria della Convenzione di New York sul riconoscimento e l'applicazione dei giudizi arbitrali stranieri del 1958 (*Convention on Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, 1958*).

Con il contributo di Rödl & Partner Pune, Lunkad Sky Cruise B – Wing, Survey No. 210/3, Viman Nagar, Pune – 411 014

Indonesia

Principi

Si qualifica, in base al diritto indonesiano, come agente la società commerciale che promuove la commercializzazione di beni e servizi di un altro soggetto (preponente) e per conto di quest'ultimo, in conformità ai termini e alle condizioni stabilite in un contratto che deve essere concluso in forma di scrittura privata autenticata.

A differenza dei distributori, che acquistano i beni dal fornitore e li rivendono a terzi in nome e per conto proprio, gli agenti non diventano mai proprietari dei beni e/o servizi che promuovono.

Il settore è principalmente regolato e supervisionato dal Ministero del Commercio.

Gli operatori commerciali nel settore della distribuzione devono tuttavia prestare attenzione anche ad altri aspetti, come la concorrenza commerciale, che è soggetta alla vigilanza della Commissione di Sorveglianza della Concorrenza Commerciale (localmente nota come *Komisi Pengawas Persaingan Usaha* o KPPU).

Requisiti

Possono agire quali agenti oltre alle persone fisiche anche le società a responsabilità limitata (*Perseeroan Terbatas*), le società in accomandita semplice (*Commanditaire Vennootschap*), le società commerciali individuali (*Usaha Dagang*). Si noti, tuttavia, che solo le società a responsabilità limitata (*Perseeroan Terbatas*) possono essere utilizzabili dagli investimenti esteri.

Un requisito fondamentale per operare come agente è l'ottenimento di un numero di registrazione aziendale (localmente noto come *Nomor Induk Berusaha* o NIB) tramite la piattaforma indonesiana di autorizzazione conosciuta come *Online Single Submission* (OSS), e successivamente l'ottenimento di un certificato di registrazione (localmente noto come *Surat Tanda Pendaftaran* o STP), rilasciato dal Ministero del Commercio.

Diritti e obbligazioni delle parti

I diritti e gli obblighi delle parti devono essere stabiliti nel contratto di agenzia.

Nella pratica, per consentire all'agente di svolgere adeguatamente il proprio ruolo, il preponente solitamente mette a disposizione tutte le informazioni relative ai propri prodotti e servizi, oltre a fornire una formazione all'agente per quanto riguarda la fase post-vendita.

Oltre ai diritti e agli obblighi delle parti, un contratto di agenzia include tipicamente anche disposizioni relative agli obblighi di riservatezza, alla zona di commercializzazione, all'eventuale esclusiva, nonché ai limiti dell'autorità conferita all'agente.

Provvigioni

La misura della provvigione, la maturazione del relativo diritto, l'esigibilità e le cause di estinzione possono essere liberamente pattuite tra le parti in sede contrattuale.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo indeterminato ovvero a tempo determinato. Il contratto si risolve sempre per mutuo consenso, fallimento, estinzione, cessazione o trasferimento dell'attività dell'agente.

Competenza e diritto applicabile

Le parti hanno la facoltà di scegliere il diritto applicabile al contratto di agenzia.

Le parti sono libere di scegliere il foro (tribunale ordinario o tribunale arbitrale anche avente sede all'estero) competente a pronunciarsi in ordine alle controversie nascenti dall'interpretazione e/o dall'esecuzione del contratto di agenzia.

Con il contributo di PT Rödl Consulting, 20/F World Trade Center 2, Jl. Jend Sudirman Kav 29-31, Kel. Karet Kec. Setiabudi, Jakarta, 12920

Irlanda

Principi

Il contratto di agenzia commerciale è un accordo tra due parti: un preponente (tipicamente una società o un'azienda) e un agente commerciale (una persona fisica o un'entità commerciale), sulla base del quale l'agente commerciale è autorizzato ad agire per conto del preponente per promuovere e/o concludere contratti con terzi, vincolanti per il preponente medesimo. L'agente svolge la propria attività in cambio di una remunerazione, la provvigione.

I contratti di agenzia commerciale sono disciplinati da norme specifiche, in particolare dalla Direttiva 86/653/CEE, che stabilisce norme minime per la tutela degli agenti commerciali, in particolare per quanto riguarda il pagamento o l'indennità in caso di cessazione del rapporto di agenzia.

I Regolamenti delle Comunità Europee (Agenti di Commercio) del 1994 e del 1997 ("i Regolamenti") hanno, infine, completato il panorama normativa introdotto dalla Direttiva UE sugli Agenti di Commercio (86/653/CEE) ("la Direttiva").

Il contratto di agenzia, nonostante le numerose affinità, va tenuto distinto dal rapporto di lavoro subordinato. Difatti, a differenza di un dipendente, l'agente si assume l'intero rischio associato all'incarico e svolge le attività per conto del preponente utilizzando le proprie risorse. L'agente lavora in modo indipendente e può rappresentare più mandanti, agendo per conto di diverse aziende senza il controllo diretto o la supervisione quotidiana di un unico datore di lavoro. I dipendenti, invece, lavorano sotto la diretta supervisione del datore di lavoro, promuovendo gli affari e vendendo i prodotti secondo istruzioni specifiche, spesso per un'unica azienda.

Requisiti

Ai sensi dei Regolamenti e della Direttiva, un agente commerciale è un intermediario indipendente che ha l'autorità continua di negoziare o concludere contratti per conto di un preponente, agisce in relazione alla vendita o all'acquisto di beni (esclusi i servizi) e opera come lavoratore autonomo (la persona può far parte di un'azienda separata).

Il termine "agente commerciale" non include e v'è incompatibilità con le figure dei:

- funzionari della società che sono autorizzati a impegnare la propria azienda;
- partner, con l'autorità legittima di impegnare la propria azienda;
- professionisti dell'insolvenza, compresi curatori, liquidatori ed esaminatori;
- agenti non retribuiti la cui attività è a titolo gratuito;
- agenti che operano nei mercati o nelle borse merci;
- agenti di credito al consumo e agenti di cataloghi di vendita per corrispondenza le cui attività sono considerate secondarie;

Requisiti di forma

Ai sensi dei Regolamenti, il contratto di agenzia è valido solo se redatto in forma scritta.

È ammissibile che un contratto di agenzia:

- sia a tempo determinato o indeterminato.
- preveda o meno diritto all'esclusiva;
- contenga una clausola di non concorrenza. Se viene utilizzata una clausola di non concorrenza successiva alla cessazione del rapporto di agenzia, ai sensi dell'articolo 20 della Direttiva, essa è valida solo se: (i) è redatta in forma scritta, (ii) si applica alla stessa area

geografica e agli stessi beni del contratto di agenzia e (iii) non superi i due anni successivi alla cessazione del rapporto di agenzia.

Il contratto di agenzia non può derogare ai doveri fondamentali e ai periodi minimi di preavviso descritti di seguito.

Doveri dell'agente

L'agente commerciale, come stabilito dall'articolo 3 della Direttiva, è tenuto ad agire nell'interesse del preponente. Quale esplicitazione di questo dovere, l'agente è chiamato a:

- agire in buona fede, ossia deve assicurare un'esecuzione dei compiti assegnati con diligenza, onestà e lealtà;
- negoziare e concludere affari, ossia deve compiere sforzi ragionevoli per promuovere, negoziare e, se autorizzato, concludere affari per conto del preponente;
- fornire informazioni rilevanti al preponente, ossia deve informarlo di tutti i dati, le situazioni, circostanze inerenti al mercato e comunicare le opportunità commerciali necessarie inerenti al suo incarico;
- attenersi alle istruzioni fornite dal preponente (i.e. allineando le attività alla strategia commerciale del preponente).

L'articolo 5 della Direttiva chiarisce che non è prevista deroga a questi obblighi.

Questi doveri si aggiungono ai requisiti impliciti che impongono all'agente commerciale di agire in modo lecito, evitando, ad esempio, conflitti di interesse ed evitando operazioni corruttive.

Doveri del preponente

Il preponente ha il dovere fondamentale, ai sensi della legge irlandese, come stabilito dall'articolo 4 della Direttiva, di agire con correttezza e buona fede nei confronti del proprio agente commerciale. Questo dovere si traduce nell'obbligazione di:

- agire in buona fede, ossia il preponente deve condurre le attività con onestà, correttezza e integrità in tutti i rapporti con l'agente commerciale;
- fornire la documentazione necessaria all'assolvimento del suo incarico: il preponente deve fornire all'agente commerciale il materiale necessario relativo ai beni o ai servizi oggetto della promozione, come *brochure*, specifiche o informazioni sui prezzi;
- condividere le principali informazioni commerciali, tenendo informato l'agente commerciale di ogni variazione e/o variabile che potrebbe incidere sul vincolo contrattuale (i.e. comunicandogli entro un termine ragionevole se il volume d'affari previsto può essere significativamente inferiore a quello stimato);
- rispondere alle transazioni, ossia ha il dovere informare l'agente commerciale entro un periodo di tempo ragionevole se accetta, rifiuta o non esegue una transazione commerciale procurata dall'agente commerciale.

L'articolo 5 della Direttiva chiarisce che non si può derogare a questi obblighi.

Inoltre, il preponente deve rispettare i requisiti stabiliti dalla Direttiva, e dai Regolamenti, in particolare per quanto riguarda la remunerazione dell'agente commerciale e il preavviso di licenziamento, come descritto in seguito.

Provvigione

La provvigione è definita all'articolo 6, paragrafo 2, della Direttiva come la retribuzione che varia in funzione del numero o del valore delle transazioni commerciali.

L'agente commerciale ha diritto alla provvigione sulle transazioni commerciali durante il periodo di efficacia del contratto di agenzia, laddove l'affare sia stato concluso:

- a seguito all'azione dell'agente commerciale;
- con un terzo che l'agente commerciale ha precedentemente acquisito come cliente del preponente per operazioni di tipo analogo;
- con un cliente in una specifica area geografica o gruppo di clienti, dove l'agente commerciale ha un diritto d'esclusiva su tale area o gruppo.

La provvigione per un agente commerciale diventa esigibile nelle seguenti circostanze: (i) qualora il preponente abbia eseguito la l'affare; (ii) o qualora il preponente sia tenuto a eseguire l'affare in base all'accordo con il terzo, (iii) qualora la terza parte abbia eseguito la l'affare.

La provvigione è dovuta al più tardi quando il terzo ha adempiuto alla sua parte dell'affare o l'avrebbe adempiuta se il preponente avesse adempiuto ai suoi obblighi.

Gli obblighi del preponente per quanto riguarda le provvigioni prevedono che l'agente commerciale debba ricevere un estratto conto delle provvigioni dovute entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre in cui sono dovute.

Tale prospetto deve indicare le principali componenti utilizzate per il calcolo.

L'agente commerciale ha il diritto di richiedere e accedere alle informazioni pertinenti, compresi gli estratti dei libri contabili del preponente, per verificare la commissione dovuta.

Il pagamento deve inoltre essere effettuato entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre in cui la provvigione è divenuta esigibile. Non è consentito alcun accordo che tenti di ritardare il pagamento oltre questo termine, a scapito dell'agente.

Il diritto alla provvigione per un agente commerciale non è dovuto solo se:

- i. è accertato che il contratto tra il terzo e il preponente non sarà eseguito;
- ii. e la mancata esecuzione non è imputabile al preponente.

Se il diritto alla provvigione si estingue, la provvigione già percepita deve essere restituita.

Non è consentito alcun accordo che cerchi di eludere queste regole.

L'agente commerciale ha diritto alla provvigione anche per le transazioni concluse dopo la cessazione del contratto di agenzia se: a) l'affare è principalmente attribuibile all'attività dell'agente commerciale durante il periodo del contratto e l'affare è stata concluso entro un periodo ragionevole dopo la scadenza del contratto di agenzia commerciale; b) l'ordine di un terzo che l'agente aveva precedentemente acquisito come cliente per transazioni simili è pervenuto al preponente o all'agente prima della scadenza del contratto di agenzia.

Scioglimento del contratto

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

L'articolo 15 della Direttiva stabilisce che se il contratto è a tempo indeterminato, si applicano i termini minimi di preavviso previsti dalla legge:

- un mese per il primo anno di durata del contratto;
- due mesi per il secondo anno di durata del contratto;
- tre mesi per il terzo anno di durata del contratto.

Pertanto, il periodo di preavviso massimo richiesto è di tre mesi. Sebbene la Direttiva consenta agli Stati membri di fissare periodi di preavviso più lunghi per i contratti di durata pari o superiore a quattro anni, in Irlanda ciò non è stato attuato dai Regolamenti.

Le parti non possono concordare periodi di preavviso più brevi. Laddove le parti concordino periodi di preavviso più lunghi, il periodo di preavviso richiesto per il preponente non può essere inferiore a quello applicabile all'agente commerciale.

Lo scioglimento del contratto per "giusta causa" (ad esempio, grave violazione del contratto) può avvenire senza preavviso.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di scioglimento del contratto d'agenzia, l'agente commerciale ha diritto a un'indennità o a un risarcimento.

L'indennità è limitata alla media delle provvigioni di un anno negli ultimi cinque anni del contratto di agenzia (o, se il contratto è durato meno di cinque anni, alla media del periodo più breve).

L'agente commerciale ha diritto a tale indennità laddove:

- abbia assicurato nuovi clienti o aumentato in modo significativo l'attività con i clienti esistenti per il preponente;
- il preponente continui a beneficiare di questi clienti anche dopo la cessazione del rapporto;
- l'indennità sia equa e tenga conto della perdita di provvigioni dell'agente commerciale e di altri fattori.

L'agente commerciale può chiedere un risarcimento per i danni subiti a causa del recesso, in particolare nel momento in cui: perde le provvigioni derivanti dagli affari che avrebbe altrimenti concluso o non può recuperare i costi e le spese sostenuti in base al contratto di agenzia commerciale.

Altre considerazioni fondamentali per richiedere l'indennizzo o il risarcimento:

- i diritti dell'agente commerciale sono dovuti anche se il contratto termina a causa del suo decesso;
- termine di un anno dalla cessazione del rapporto per l'agente commerciale per richiedere un'indennità o un risarcimento al preponente;
- le parti non possono concordare in anticipo la rinuncia al diritto all'indennità/risarcimento a scapito dell'agente commerciale.

L'indennizzo o il risarcimento non è dovuto qualora:

- il preponente abbia giustificato il recesso a causa della cattiva condotta dell'agente commerciale;
- l'agente commerciale si dimetta senza giusta causa;
- l'agente commerciale ceda il contratto a un'altra parte con il consenso del preponente.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere il diritto applicabile e la giurisdizione competente a conoscere delle controversie che dovessero insorgere relativamente al contratto di agenzia commerciale. In tema di giurisdizione, nel silenzio delle parti, per determinare l'organo giurisdizionale competente troverà applicazione il Regolamento (UE) n. 593/2008, con l'applicazione del relativo criterio di connessione vale a dire la legge del Paese più strettamente connesso al contratto, che di solito è quello in cui è stabilito l'agente commerciale.

Sulla base del Regolamento (UE) n. 1215/2012 si determinerà la competenza e/o l'organo giurisdizionale competente.

Con il contributo di Markus Ludwig, German Rechtsanwalt and Irish Solicitor, MHL-Law GmbH / Munich, Fürstenrieder Str. 5, 80687 München, Germania

Italia

Principi

Il contratto di agenzia è disciplinato in Italia dal Codice Civile (artt. da 1742 a 1753), nonché da leggi speciali, in particolare, quelle riguardanti gli agenti di commercio (L. 204/85), da Accordi Economici Collettivi (AEC) stipulati per i settori dell'Industria e della Cooperazione (AEC 30 luglio 2014 d'ora in poi AIND), del Commercio (AEC 16 febbraio 2009 d'ora in poi ACOM), dell'artigianato (AEC 10 dicembre 2014) e dei consorzi agrari (AEC 23 gennaio 2014). Gli AEC si applicano al rapporto di agenzia quando, alternativamente:

- entrambe le parti sono iscritte alle associazioni di categoria stipulanti;
- sono stati espressamente richiamati dalle parti del contratto;
- sono stati recepiti per comportamento concludente, così da costituire parte integrante del contratto individuale.

Con il contratto di agenzia commerciale ex art. 1742 c.c.: *“una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata”*.

Nonostante i numerosi elementi di affinità, il contratto di agenzia va tenuto distinto dal rapporto di lavoro subordinato. L'agente, infatti, a differenza del dipendente, assume totalmente il rischio connesso all'incarico ricevuto e svolge attività in favore del preponente con organizzazione di mezzi propri (non esiste nemmeno, secondo la giurisprudenza maggioritaria, un obbligo di visitare quotidianamente la clientela, si veda in tal senso: Cass. 1° settembre 2003 n. 12756, Cass. 23 gennaio 1984 n. 573, Cass. 3 ottobre 1979 n. 5061). Questi elementi consentono di distinguere l'agente lavoratore autonomo da altre figure simili come, ad esempio, il commesso viaggiatore ed il piazzista. Quest'ultimi sono invece lavoratori dipendenti: il primo promuove affari a favore dell'azienda da cui dipende secondo le modalità e gli ordini impartiti dal suo datore di lavoro; il secondo vende specifici prodotti in una zona determinata e può essere autorizzato dal datore di lavoro a lavorare per più aziende.

La fonte internazionale che maggiormente ha inciso sulla disciplina del rapporto di agenzia è la Direttiva 86/653/CE relativa al “coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti”. L'Italia ha dato attuazione alla direttiva in due fasi: prima con il D.Lgs. 10/09/1991, n. 303, che ha modificato una serie di norme del nostro Codice Civile relative al contratto di agenzia; successivamente con il D.Lgs. 15/02/1999, n. 65 che ha apportato ulteriori modifiche miranti a correggere aspetti non attuati, o non attuati in modo conforme alla direttiva. Così gli artt. 1742-1753 c.c., che già disciplinavano il rapporto di agenzia, sono stati modificati in conformità alle norme europee.

Requisiti

L'agente può essere una persona fisica che svolge autonomamente la propria attività e collabora stabilmente con il preponente; oppure una società di capitali o di persone, dotata di organizzazione propria, i cui rappresentanti legali sono a loro volta agenti di commercio.

Per l'esercizio dell'attività di agente è fatto obbligo d'iscrizione:

- al registro delle imprese, se trattasi di persona giuridica,
- o al REA (Repertorio Economico Amministrativo), se persona fisica,

mediante presentazione di apposita richiesta che deve essere obbligatoriamente firmata in via

digitale dalla persona richiedente l'iscrizione e inviata con modalità telematica alla Camera di Commercio del Comune competente per territorio, presentando altresì la segnalazione certificata di inizio attività.

Elementi caratterizzanti il contratto di agenzia sono:

- l'assunzione, da parte dell'agente, dell'obbligo promozionale per conto del preponente (attività di ricerca dei singoli contraenti, prospezione agli stessi degli affari, avvio delle trattative, trasmissione al preponente delle proposte/ordini dei clienti);
- la stabilità del rapporto che, secondo la Cassazione, va intesa come preordinazione, non già a un singolo o più affare predeterminati, bensì a tutti gli affari di una certa specie, svolti per un lasso di tempo nell'interesse del preponente;
- la delimitazione territoriale, in quanto l'incarico di promuovere la conclusione di contratti si riferisce ad una zona determinata, entro la quale soltanto l'agente può e deve operare a favore del preponente;
- l'autonomia dell'agente;
- l'assenza del vincolo di subordinazione;
- l'onerosità, ciò per espressa disposizione di legge.

Il diritto di esclusiva costituisce elemento naturale ma non essenziale del contratto e generalmente si riferisce sia al preponente sia all'agente. Ciò implica che:

- il preponente, per tutta la durata del rapporto, non può avvalersi di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività;
- mentre l'agente non può trattare gli affari di più società tra loro concorrenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività. Rimane tuttavia libero di promuovere affari di diverso tipo non in concorrenza tra loro (si tratta del cosiddetto agente plurimandatario).

Oltre alla normale attività di promozione, il preponente può attribuire all'agente il potere di rappresentarlo tramite un'apposita clausola da inserire nel contratto di agenzia o rilasciando una procura separata, anche successiva alla stipulazione del contratto.

L'agente può, nei limiti dei poteri conferiti, concludere direttamente i contratti da lui promossi in nome del preponente, vincolando quest'ultimo senza necessità della sua approvazione. Il preponente può tuttavia evitare di accollarsi contratti non graditi facendo inserire nel contratto con il cliente una particolare clausola "salvo approvazione della casa" che gli attribuisce la facoltà di recesso. Il preponente conserva comunque i poteri di gestione dell'affare concluso, tra i quali rientra il potere di risoluzione.

Egli può vietare all'agente, in pendenza del contratto di agenzia, di esercitare in proprio un'attività concorrente. Il divieto di concorrenza deve risultare dal contratto o da un accordo successivo contenente un'apposita clausola che opera soltanto per la zona, la clientela e il genere di beni e servizi per i quali è stato concluso il contratto di agenzia.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia è valido anche se non redatto per iscritto.

La forma scritta è richiesta ai fini della prova (cd. scrittura *ad probationem*) e ciascuna parte ha diritto di ottenere dall'altra un documento che riproduce il testo del contratto e delle clausole aggiuntive (art. 1742 comma 2 c.c.). In caso di mancata consegna di tale documento, la parte non inadempiente può rifiutarsi di eseguire il contratto e domandare il risarcimento del danno.

Dall'obbligo della forma scritta del contratto per fini probatori deriva l'inammissibilità della prova testimoniale e di quella per presunzioni, salvo risultino impiegate per dimostrare la perdita

incolpevole del documento.

Doveri dell'agente

L'agente, oltre a svolgere la sua attività di promozione nel rispetto della zona di competenza che gli è stata assegnata e dell'obbligo di esclusiva, deve tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede. In particolare, deve rispettare le istruzioni del preponente fornire informazioni utili in merito alle condizioni di mercato della zona affidatagli ed alle reali prospettive di penetrazione, allo sviluppo della concorrenza ed ai suoi sistemi di vendita, alla sopravvenienza di impedimenti alla regolare prosecuzione del rapporto (malattia o infortunio).

Le parti possono concordare la concessione di una garanzia a carico dell'agente, purché:

- riguardi singoli affari di particolare natura e importo determinato;
- l'obbligo di garanzia assunto dall'agente non risulti di ammontare più elevato rispetto alla provvigione che verrebbe maturata per l'affare;
- sia previsto dall'agente come contropartita un apposito corrispettivo.

Doveri del preponente

Il preponente deve agire con lealtà e buona fede durante tutta l'esecuzione del rapporto e comunicare tempestivamente all'agente le informazioni in merito:

- alla documentazione necessaria in ordine ai beni e ai servizi trattati (cataloghi, materiale pubblicitario, attrezzature per dimostrazioni, espositori);
- al volume delle operazioni commerciali se prevede che possa essere notevolmente inferiore a quello che l'agente ragionevolmente si attende;
- all'accettazione o al rifiuto di un affare procuratogli entro un termine ragionevole (secondo gli AEC la mancata comunicazione all'agente dell'accettazione o del rifiuto del cliente entro 60 giorni ACOM o 30 giorni AIND dalla data di ricevimento della proposta vale quale accettazione);
- all'importo delle provvigioni liquidate se richiesto dall'agente e in particolare un estratto dei libri contabili per consentire allo stesso di verificare la misura delle provvigioni già erogate o riconosciute dal preponente; all'applicazione esatta dei prezzi concordati.

Provvigione

La provvigione è il compenso spettante all'agente per l'attività svolta nell'interesse del preponente. Le parti possono concordare l'importo liberamente, basandosi eventualmente sugli usi del luogo in cui ha sede l'agente. In mancanza di previsione, il giudice stabilisce l'ammontare della provvigione secondo equità. Nella pratica la provvigione è generalmente calcolata in misura percentuale sugli affari che hanno avuto regolare o parziale esecuzione.

L'agente ha diritto alla provvigione quando l'affare tra il preponente ed il cliente è concluso ed eseguito, per effetto del suo intervento:

- direttamente dal preponente ma con i clienti in precedenza acquisiti dall'agente per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona a lui riservata in esclusiva (tale previsione è comunque derogabile dalle parti);
- dopo la cessazione del contratto di agenzia, se la proposta del cliente è pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente oppure entro un termine ragionevole dalla cessazione purché, in tale ultimo caso, il contratto sia da ricondurre prevalentemente all'attività dell'agente e appaia iniquo, in base a specifiche circostanze, ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti.

La provvigione spetta all'agente anche quando l'affare è concluso ma non è eseguito o è eseguito in parte e la mancata o parziale esecuzione dipende da un sopravvenuto accordo tra il preponente ed il cliente. L'agente ha però diritto ad una provvigione ridotta.

Laddove la mancata esecuzione derivi da causa non imputabile al preponente (ad esempio impossibilità sopravvenuta della prestazione o sua eccessiva onerosità), l'agente non ha diritto alla provvigione (e se già ricevuta, è tenuto a restituirla).

È nullo ogni patto più sfavorevole per l'agente.

Le parti possono accordarsi per inserire al contratto la clausola "salvo buon fine", in base alla quale il preponente deve corrispondere la provvigione all'agente solo se e quando il cliente ha adempiuto a sua volta all'obbligazione del pagamento del prezzo pattuito.

L'agente non ha diritto al rimborso delle spese e dei costi sostenuti nello svolgimento della sua attività, siano essi di trasporto, di trasferta o organizzazione. Questi si intendono inclusi nell'importo contrattualmente stabilito a titolo di provvigione. Le parti possono comunque prevedere che il preponente concorra alle spese in misura tale però da non trasferire interamente in capo a quest'ultimo il rischio di agenzia trasformando di fatto l'agente in un lavoratore subordinato.

Scioglimento del contratto

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

Al contratto di agenzia, sia a tempo indeterminato che a termine, è possibile apporre un periodo di prova, durante il quale le parti valutano il reciproco interesse a proseguire il rapporto e sono libere di recedere senza obbligo di preavviso, di motivazione, di versamento di un'indennità o di risarcimento di eventuali danni.

Il periodo di prova deve avere un limite di durata per evitare che la sua funzione venga snaturata. La necessità della forma scritta del contratto di agenzia ai fini della prova comprende anche la stipula dell'eventuale patto di prova.

L'agente ed il preponente possono recedere dal contratto di agenzia quando sussiste una "giusta causa", senza necessità di preavviso.

Si è in presenza di una "giusta causa" quando l'agente è:

- contrattualmente inadempiente e la gravità dell'inadempimento non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto
- oppure quando la condotta dell'agente, indipendentemente dalle ricadute economiche, fa venir meno il rapporto di fiducia tra le parti.

L'agente può recedere per "giusta causa" quando il preponente non adempie ai principali obblighi contrattuali.

In assenza di "giusta causa", le parti possono recedere dal contratto rispettando i termini di preavviso.

Il recesso non richiede l'uso di una forma specifica, è pertanto sufficiente che la parte non recedente sia informata debitamente della volontà di scioglimento anticipato del contratto. Tuttavia, se il contratto è a tempo determinato, il recesso prima della scadenza può comportare la condanna della parte recedente al risarcimento del danno patito dall'altra. Se il contratto è a tempo indeterminato e non vi è una giusta causa di recesso, entrambe le parti hanno il diritto di recedere in qualsiasi momento.

La legge prevede i seguenti termini di preavviso affinché il recesso sia validamente esercitato:

- un mese per il primo anno di efficacia del contratto,
- due mesi per il secondo anno di efficacia,

- tre mesi per il terzo anno, così via fino al quinto o agli anni successivi, quando il termine del preavviso rimane legislativamente fissato in sei mesi.

Le parti possono derogare alla disciplina legale o a quella contenuta nella contrattazione collettiva escludendo il preavviso o prevedendo termini diversi.

Il contratto si scioglie quando l'agente non sia più in grado di eseguire l'incarico, ad esempio per malattia, infermità o incapacità sopravvenuta. Egli deve avvisare immediatamente il preponente di tale impossibilità, diversamente, è tenuto a risarcire il danno.

L'agente ha comunque diritto all'indennità di fine rapporto.

Le parti possono inserire nel contratto di agenzia una clausola che preveda, a fronte dell'inadempimento di precisi obblighi ritenuti di particolare importanza, l'automatica risoluzione del contratto (clausola risolutiva espressa).

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Alla cessazione del rapporto, all'agente spetta un'indennità che attualmente viene disciplinata in maniera differente dalla legge e dagli AEC.

Gli AEC prevedono tre forme (eventualmente cumulabili) di indennità:

- indennità di risoluzione del rapporto: viene corrisposta dall'ENASARCO sull'apposito fondo (FIRR)⁴, previo versamento degli accantonamenti da parte del preponente, è sempre dovuta a favore dell'agente e viene calcolata sulla base delle provvigioni maturate;
- indennità suppletiva di clientela: è dovuta se il contratto si scioglie a iniziativa del preponente per fatto non imputabile all'agente o, se il rapporto è in essere da almeno un anno, in caso di dimissioni dell'agente dovute a "conseguimento della pensione di vecchiaia ENASARCO o INPS" calcolata sulla base delle provvigioni maturate;
- indennità meritocratica: corrisposta nel solo caso in cui l'importo complessivo di indennità di risoluzione del rapporto e l'indennità suppletiva di clientela sia inferiore al valore massimo previsto dal Codice Civile e a condizione che, alla cessazione del contratto, abbia apportato nuovi clienti e/o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con quelli già esistenti, in modo da procurare al preponente sostanziali vantaggi. Essa è dovuta anche in caso di dimissioni dell'agente dovute al conseguimento della pensione di vecchiaia ENASARCO O INPS (per gli uomini 67 anni d'età con almeno 20 anni di contributi, per le donne 65 anni d'età con almeno 20 anni di contributi).

Dal 2017 tale emolumento per i contratti di agenzia conclusi dopo il 1.4.2017, è dovuto non solo nel caso in cui l'agente abbia maturato i requisiti per la pensione di vecchiaia ma anche nel caso di dimissioni dell'agente dovute al conseguimento dei requisiti della pensione anticipata (secondo le previsioni Enasarco 65 anni con 20 di contributi, secondo la legge di bilancio 2025 64 anni di età e 25 anni di contributi, nonché le ulteriori previsioni c.d. Quota 103 62 anni e 41 di contributi). L'indennità legale o degli AEC è dovuta sulla base della causa di scioglimento del rapporto.

Nell'ipotesi in cui al rapporto di agenzia sia applicabile solamente la disciplina di legge, l'indennità di fine rapporto è regolata dal Codice Civile. In tal caso alla cessazione del rapporto di agenzia il preponente è obbligato a corrispondere all'agente un'indennità solo se si verificano

⁴ FIRR: Fondo Indennità Risoluzione Rapporto, fondo gestito dall'Enasarco. I preponenti aderenti alle organizzazioni stipulanti gli AEC, o che ne fanno comunque applicazione, accantonano annualmente presso uno speciale fondo gestito dall'ENASARCO, denominato "Fondo Indennità Risoluzione Rapporto", una somma in favore dei loro agenti. Tale somma è calcolata sulla base di due variabili ovvero la presenza o meno nel contratto della clausola espressa di esclusiva assoluta (c.d. mono-mandato) e i massimali annui di provvigioni.

congiuntamente le seguenti ipotesi:

- l'agente ha procurato nuovi clienti o ha sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente continua, anche dopo la cessazione del rapporto di lavoro, a ricevere sostanziali vantaggi dagli affari conclusi con questi clienti;
- il pagamento dell'indennità è 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'agente decade dal diritto all'indennità se, nel termine di un anno dallo scioglimento del rapporto, non ne faccia richiesta al preponente. Si segnala che ai fini della richiesta è sufficiente qualsiasi atto, anche stragiudiziale, con il quale si chiede il pagamento della stessa.

La misura massima dell'indennità è pari a un importo annuo calcolato sulla base della media delle provvigioni rimosse dall'agente negli ultimi cinque anni (o, se il contratto dura da meno di cinque anni, sulla media del minor periodo)⁵.

Se al rapporto è applicabile la disciplina degli AEC, la scelta del tipo di indennità che in concreto spetta all'agente è più complessa. Le condizioni per accedere alle indennità contrattuali collettive sono più facilmente realizzabili rispetto a quelle previste dal Codice Civile; tuttavia, l'indennità di legge può consentire all'agente, soprattutto nei rapporti di breve o media durata, di ottenere una somma maggiore rispetto a quella prevista dagli AEC. In concreto per l'agente è più difficile accedere all'indennità legale ma economicamente più favorevole.

La concessione dell'indennità di cessazione del rapporto (che sia quella calcolata secondo la disciplina legale o secondo gli AEC) non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento del danno. Tale previsione non configura un'ipotesi di risarcimento conseguente alla cessazione del rapporto, ma costituisce un risarcimento da fatto illecito contrattuale o extracontrattuale che fa riferimento a eventuali ulteriori danni, connessi – per esempio – alla violazione dei doveri informativi o al mancato pagamento delle provvigioni maturate.

Il patto di non concorrenza post-contrattuale è valido purché concluso per iscritto, riferito alla stessa zona, clientela e genere di beni/servizi per i quali era stato concluso il contratto di agenzia e contenuto in una durata che non deve eccedere i due anni. In presenza di un patto di non concorrenza post-contrattuale, alla cessazione del contratto di agenzia spetta all'agente una remunerazione di natura non provvigionale congrua rispetto alle caratteristiche del rapporto appena concluso e alla durata del patto.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge da applicarsi al contratto di agenzia italiano.

Trova applicazione in questa materia il Regolamento (UE) n. 539/2008 per la cui più ampia disamina si rinvia alla parte Introduttiva della Guida. In mancanza di un accordo tra le parti, si applica la legge del Paese con il quale il contratto presenta il collegamento più stretto, che si identifica con quello dove ha sede la parte tenuta alla prestazione caratteristica ossia generalmente l'agente.

Le parti contrattuali sono altresì libere di individuare il foro competente a pronunciarsi sulle controversie che possano nascere dall'interpretazione e/o esecuzione del contratto di agenzia. Opera

⁵ Se l'agente contesta la qualificazione dell'indennità effettuata dal preponente può ricorrere al giudice: la liquidazione dell'indennità viene effettuata da quest'ultimo sulla base dei criteri legali e spesso avvalendosi di un consulente tecnico d'ufficio.

in tale ambito il Regolamento (UE) n. 1215/2012 per il cui esame più approfondito si rimanda alla sezione Introduttiva della Guida.

Con il contributo di Rödl & Partner, via F. Rismondo 2/E, 35131, Padova

Kazakistan

Principi

Nel diritto kazako non è prevista una definizione giuridica di contratto di agenzia; tuttavia, quest'ultimo è di regola considerato un contratto di diritto privato sulla base del quale una parte (l'agente) si impegna ad eseguire incarichi per conto dell'altra parte (il preponente) verso un corrispettivo, agendo in nome proprio, ma per conto del preponente (commissione) ovvero in nome e per conto del preponente (rappresentanza).

Solo in questo secondo caso, gli atti compiuti dall'agente-procuratore in esecuzione dell'incarico conferitogli vincolano direttamente il preponente.

Vista l'assenza di una specifica disciplina del contratto di agenzia, al fine di evitare l'applicazione analogica della disciplina della commissione, con o senza rappresentanza, così da stabilire una adeguata disciplina del rapporto tra l'agente ed il preponente, è senz'altro opportuno redigere i contratti di agenzia con particolare attenzione ai dettagli e con precisa determinazione dei reciproci obblighi e diritti.

Requisiti

Possono agire come agente sia le persone fisiche sia le persone giuridiche.

Non sussistono requisiti soggettivi specifici né limitazioni alla partecipazione straniera nel capitale di un agente-persona giuridica.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia (nelle due diverse declinazioni esposte in premessa) non è soggetto ad obblighi di registrazione, deve però essere redatto e sottoscritto in una delle lingue ufficiali (kazako o russo) ed eventualmente in altra lingua nota ad entrambe le parti.

Doveri dell'agente

L'agente, salvo diverso accordo tra le parti, è tenuto a:

- eseguire personalmente l'attività oggetto dell'incarico;
- fornire al preponente tutte le informazioni relative allo stato dell'incarico;
- restituire, al termine dell'incarico, tutti i documenti e le informazioni a lui rese disponibili dal preponente in relazione all'incarico stesso.

L'agente, laddove operi senza poteri di rappresentanza (come commissionario), sempre in assenza di diverso accordo tra le parti, è tenuto a:

- agire in conformità alle istruzioni del preponente e, in assenza di tali istruzioni nel contratto o manifestate ex post, in adesione alle pratiche commerciali e d'uso, alle condizioni più vantaggiose per il preponente;
- trasferire al preponente, su sua richiesta, tutti i diritti derivanti dall'affare, dando notizia del trasferimento al terzo, che è parte di tale accordo e che non può opporsi al trasferimento in quanto garantito dal fatto che tutti gli affari conclusi dal commissionario, lo vincolano nei confronti dei terzi, nonostante il preponente sia stato menzionato nell'accordo.

Doveri del preponente

Il preponente, invece, è tenuto, salvo diverso accordo tra le parti, a:

- 1) fornire all'agente tutti i mezzi necessari all'esecuzione dell'incarico;
- 2) rimborsare le spese necessarie sostenute dall'agente nel corso dello svolgimento dell'incarico;
- 3) corrispondere il compenso all'agente per gli affari conclusi (sul punto, cfr. *infra*, "Provvigione").

Le parti possono pattuire a carico dell'agente limitazioni di zona, rispetto a tipologie di beni o servizi) e/o soggettive (categorie di clienti) e possono prevedere le condizioni che regolano la facoltà del preponente di trattare direttamente con alcuni clienti della zona dell'agente.

La raccolta dei dati dei clienti, il loro trasferimento e il loro trattamento sono soggetti alle norme nazionali kazake in materia di privacy e richiedono, in determinate circostanze, il consenso degli interessati. A margine del contratto di agenzia, preponente e agente devono sottoscrivere un Patto di Riservatezza sui dati dei clienti.

Provvigione

Secondo la disciplina generale, mentre il contratto di agenzia con rappresentanza può essere concluso anche a titolo gratuito, il contratto di commissione è sempre oneroso: il preponente deve corrispondere all'agente la provvigione secondo quanto stabilito dal contratto o in base agli usi. Un compenso è comunque dovuto quando l'agente conclude un affare per conto del preponente a condizioni più vantaggiose di quelle indicate dal preponente stesso: in tal caso, il maggior vantaggio procurato viene generalmente ripartito tra agente e preponente.

È comunque di regola previsto l'obbligo del preponente di tenere indenne l'agente per le spese sostenute in relazione all'affare sia questo andato a buon fine o meno.

Non vi sono disposizioni di legge relative al periodo di maturazione e scadenza del pagamento della provvigione. Il contratto dovrà regolare tale periodo, oltre alla procedura per il pagamento della provvigione. Tuttavia, l'agente ha il diritto di trattenere i beni da trasferire al committente o a un terzo, in base a una transazione conclusa dall'agente stesso, fino al pagamento delle somme a lui dovute ai sensi del contratto di commissione.

Scioglimento del contratto

Non vi sono prescrizioni di legge che stabiliscano termini minimi o massimi per questo tipo di contratto. Il contratto può dunque essere a tempo determinato o indeterminato.

Nei contratti conclusi a tempo determinato, la facoltà di recesso può essere regolata dalle parti nell'ambito della loro autonomia negoziale.

Nei contratti conclusi a tempo indeterminato, il recesso è sempre possibile con un preavviso di almeno un mese.

Sono giuste cause di recesso senza preavviso quelle determinate da grave e reiterato inadempimento dell'agente, morte o sopravvenuta incapacità di una delle parti, fallimento.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di scioglimento anticipato del contratto, il preponente deve tenere indenne l'agente delle spese sostenute e corrispondergli la provvigione (se prevista) in relazione agli affari conclusi, compresi quelli pendenti alla data del recesso.

Per l'attività che l'agente avesse comunque portato avanti dopo la conoscenza del recesso del

preponente nulla è dovuto. Tuttavia, laddove si trattasse di commissione, il preponente sarebbe obbligato a corrispondere comunque la provvigione pattuita.

Non è prevista dalla legge una indennità di fine rapporto in favore dell'agente.

Vale la pena ribadire che, attesa l'assenza di una specifica disciplina del contratto di agenzia, è senz'altro opportuno negoziare una precisa disciplina delle conseguenze dello scioglimento del contratto di agenzia.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di applicare la legge straniera al contratto di agenzia, salvo diverse previsioni del diritto kazako in relazione al caso specifico.

Nel caso in cui la legge applicabile non fosse stabilita dalle parti, si applica la legge del luogo della residenza o del domicilio dell'agente.

Le parti sono libere altresì di individuare il foro competente a pronunciarsi in ordine alle controversie nascenti dall'interpretazione e/o dall'esecuzione del contratto di agenzia, se la controversia non è soggetta alla giurisdizione esclusiva prescritta dal diritto kazako.

Con il contributo di Rödl & Partner Kazakhstan, Almaty, Kazakhstan, BC "Almaty Residence", Auezova 60, 10 Floor, 050008 Almaty

Kenya

Principi

Il contratto di agenzia in Kenya è disciplinato sulla base e in conformità al diritto in materia di contratti (*Law of Contract Act*) e ai principi di *common law* ed *equity* elaborati dai tribunali.

Il contratto di agenzia è definito come il rapporto giuridico derivante dalla nomina da parte del preponente di un soggetto indipendente, l'agente, affinché quest'ultimo concluda, per conto del preponente, contratti con soggetti terzi.

Nel diritto keniota, il termine "*agent*" viene genericamente impiegato per designare, oltre alle varie tipologie di agente, anche le figure del broker e del commissionario.

Requisiti

Il contratto di agenzia, ai sensi del *Law of Contract Act, Cap 23, section 3* e del *Sale of Goods Act, Cap 31*, deve essere concluso per iscritto, sottoscritto da entrambe le parti e attestato da testimoni.

La registrazione del contratto di agenzia è necessaria per la sua applicazione e dipende dalla natura dell'attività svolta dalle parti.

In Kenya, possono operare in qualità di agenti sia le persone fisiche che le persone giuridiche.

Non sono previste restrizioni normative agli investitori stranieri (sia persone fisiche che giuridiche) che intendano detenere una partecipazione in un'entità che operi in Kenya come loro agente.

Tuttavia, almeno un terzo delle partecipazioni azionarie deve essere detenuto da investitori locali.

Lo statuto della società ovvero l'accordo di partenariato dovrebbero indicare nell'oggetto sociale lo svolgimento in Kenya dell'attività di agente.

Doveri dell'agente

I doveri dell'agente sono stabiliti contrattualmente dalle parti.

La *common law* prevede tuttavia un contenuto minimo degli obblighi che l'agente è comunque tenuto a rispettare; in particolare, egli deve:

- ottemperare alle istruzioni del preponente, purché ragionevoli e lecite;
- tutelare gli interessi del preponente ed agire con lealtà e buona fede;
- evitare situazioni di conflitto d'interessi;
- fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni del mercato nella zona assegnata;
- fornire al preponente tutte le informazioni necessarie, inclusi i reclami dei clienti.
- non divulgare informazioni di cui sia venuto a conoscenza in ragione dell'incarico;
- ottemperare al dovere di competenza e diligenza;
- rispettare il dovere di rendiconto.

Doveri del preponente

I doveri del preponente, al pari dell'agente, sono stabiliti dalle parti nel contratto di agenzia.

La *common law*, anche in questo caso, detta una serie di obblighi a carico del preponente, quali:

- il dovere di agire secondo i termini contrattuali;
- il dovere di agire secondo correttezza e buona fede nei confronti dell'agente;
- il pagamento delle provvigioni all'agente;
- la manleva dell'agente da qualsiasi responsabilità in cui sia incorso nell'esecuzione del

- contratto di agenzia;
- il rimborso all'agente delle spese sostenute nell'esecuzione del contratto di agenzia.

All'interno del contratto di agenzia, le parti possono inserire delle limitazioni ai poteri del preponente. Tali limitazioni di norma consistono in accordi di esclusiva in forza dei quali il preponente deve astenersi dal nominare ulteriori agenti e/o di vendere direttamente prodotti nell'area geografica assegnata all'agente.

In assenza di tali accordi, il preponente può sia nominare altri agenti sia vendere direttamente i propri prodotti nell'area geografica di assegnazione.

A suo vantaggio, il preponente può circoscrivere l'area geografica in cui l'agente è chiamato ad operare, riservarsi il diritto di trattare direttamente con "clienti direzionali", escludendo in tal caso il diritto dell'agente alla provvigione, oppure limitare i poteri di rappresentanza dell'agente.

Provvigioni

L'ammontare della provvigione è determinato in base all'accordo delle parti.

L'importo della provvigione, se non è stabilito contrattualmente, è determinato in ragione della natura dell'operazione commerciale conclusa e avuto riguardo alle provvigioni corrisposte nel mercato di riferimento per affari dello stesso tipo. L'*Estate Agents Act* del Kenya funge da guida per il calcolo delle provvigioni di agenzia nelle agenzie immobiliari.

L'agente matura il diritto alla provvigione nel momento stabilito contrattualmente dalle parti, altrimenti, la provvigione è a lui dovuta allorché il preponente concluda un affare con un cliente per effetto del suo intervento. A decorrere da tale momento, la provvigione deve essere pagata all'agente entro un termine prestabilito. Le parti possono stabilire contrattualmente le circostanze in presenza delle quali il diritto alla provvigione si estingue.

Scioglimento del contratto

La durata del contratto di agenzia può essere stabilita liberamente dalle parti le quali, pertanto, possono concludere contratti di agenzia sia a tempo determinato che a tempo indeterminato.

Qualora il contratto sia a tempo indeterminato, il rapporto può essere sciolto dando un ragionevole preavviso in considerazione della natura e del valore del servizio.

Il contratto di agenzia può cessare prematuramente per effetto di un inadempimento contrattuale quale la violazione da parte dell'agente o del preponente di obblighi previsti dalla common law, purché sia stata manifestata la volontà di avvalersi del diritto alla risoluzione immediata del contratto.

Per i contratti di agenzia disciplinati da norme di legge, è previsto un termine minimo di preavviso per lo scioglimento del contratto.

Il diritto keniano prevede, inoltre, quali cause di scioglimento anticipato del contratto di agenzia: l'incapacità legale o la morte dell'agente o del preponente, il fallimento di una delle parti contrattuali, il decorso del termine nel caso di contratto di agenzia concluso a tempo determinato.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente ha diritto al pagamento dell'indennità, salvo che abbia compiuto un atto che non rientrava nei suoi poteri e tale atto non sia stato successivamente ratificato dal preponente ovvero che l'agente risulti inadempiente. L'indennità non è inoltre dovuta nel caso in cui il recesso dell'agente dal contratto a tempo indeterminato sia avvenuto senza preavviso.

Se dovuto, l'agente ha diritto al risarcimento del danno. All'agente inoltre competono le provvigioni

postume, ovvero sia le provvigioni maturate per gli affari conclusi dal preponente per effetto del suo intervento entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del rapporto di agenzia. Egli deve essere altresì tenuto indenne dalle spese sostenute nell'esecuzione del contratto di agenzia, a norma della *common law*, l'eventuale rinuncia a tale diritto è inefficace.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la modalità, il luogo e la giurisdizione per la risoluzione delle controversie nell'ambito del rapporto di agenzia. I tribunali kenioti, di norma, non interferiscono con l'accordo tra le parti in merito alla legge applicabile e alla giurisdizione.

I giudici possono quindi ingiungere alle parti di osservare le clausole contrattuali del contratto di agenzia, compresa quella relativa alla legge applicabile, salvo che una delle parti non dimostri di essere stata indotta ad accettarle a seguito di coercizione, frode o per effetto di indebito condizionamento. Le parti possono accordarsi sulla competenza giudiziaria e altresì devolvere ad un arbitro le controversie nascenti dal contratto di agenzia. A tal proposito, si precisa che il Kenya ha aderito alla Convenzione di New York del 1958 per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere. Pertanto, una volta adottato dall'Alta Corte del Kenya, il lodo arbitrale diventa un provvedimento del tribunale esecutivo e applicabile ai sensi del *Civil Procedure Act* del Kenya e delle relative norme attuative.

Con il contributo di Rödl & Partner, via F. Rismondo 2/E, 35131, Padova

Lituania

Principi

Nell'ordinamento lituano il contratto di agenzia è disciplinato dalle previsioni contenute nel Codice Civile che, in materia di agenzia, mutua e si ispira ai precetti della Direttiva 86/653/CEE.

Ai sensi del diritto lituano, l'agente è una persona che, nell'esercizio della propria attività ordinaria, negozia e conclude in modo autonomo contratti in nome e nell'interesse del preponente.

L'autonomia che caratterizza l'attività dell'agente esclude la configurabilità di un rapporto di lavoro subordinato tra il preponente e l'agente.

Le eventuali limitazioni al potere di rappresentanza dell'agente devono risultare dal contratto di agenzia.

Prima di iniziare l'attività, un agente di commercio deve assicurarsi contro la responsabilità civile per eventuali danni che potrebbero essere causati al preponente o a terzi a seguito delle proprie azioni ed attività.

Requisiti

L'agente può essere una persona fisica o una persona giuridica, ma non può essere parte dell'organizzazione imprenditoriale né socio nell'ambito di una joint venture con il preponente, pena il venir meno del requisito dell'autonomia.

Non sono previsti requisiti o limitazioni derivanti dalla nazionalità e/o residenza.

Il Codice Civile lituano impone quale prerequisito per lo svolgimento dell'attività di agenzia la stipulazione, a beneficio dell'agente, di un'assicurazione per la responsabilità civile a copertura dei danni eventualmente cagionati al preponente o a terzi in conseguenza del proprio operato.

La Corte Suprema della Lituania ha individuato i seguenti elementi come tipici e distintivi di un rapporto di agenzia commerciale:

- la funzione essenziale di un agente di commercio è quella di agire come intermediario o di concludere contratti in nome e per conto del preponente;
- l'autonomia dell'agente di commercio;
- il carattere continuativo dell'attività dell'agente di commercio;
- l'obbligo di retribuzione dell'attività svolta dall'agente di commercio.

Requisiti di forma

Il diritto lituano non impone requisiti di forma per il contratto di agenzia che potrà essere concluso sia per iscritto che oralmente.

Su richiesta di una delle parti, il contratto deve essere concluso per iscritto.

La forma scritta è invece sempre necessaria ai fini della valida pattuizione di alcuni contenuti fondamentali del contratto quali, tra gli altri:

- il divieto di concorrenza post-contrattuale;
- esenzioni/limitazioni della responsabilità civile in capo all'agente o al preponente;
- cause particolari di scioglimento del contratto di agenzia;
- diritti esclusivi a favore del preponente e/o dell'agente;
- modalità di corresponsione della provvigione parametricate al volume degli affari procurati.

Il contratto di agenzia, inoltre, non è sottoposto ad obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente ha il dovere di eseguire, secondo buona fede, le istruzioni impartitegli e di comportarsi lealmente nei confronti del preponente, agendo nel suo esclusivo interesse.

Inoltre, l'agente ha l'obbligo di informare regolarmente il preponente in ordine alla portata dei contratti conclusi e concludendi nonché di trasmettere tutte le informazioni essenziali ai fini dello svolgimento dell'attività di agenzia.

L'agente non può agire in concorrenza con il preponente, se questa clausola è stipulata nel contratto, con obbligo di risarcimento del danno per le perdite subite a causa della sua violazione.

L'agente ha l'obbligo di mantenere riservati e di non diffondere i segreti commerciali e/o industriali del preponente durante e successivamente alla cessazione del rapporto, nonché è chiamato a restituire al preponente, a seguito dello scioglimento del contratto, i documenti, la merce e i materiali in suo possesso. L'agente dovrà anche risarcire il preponente per i danni causati per la violazione dei termini contrattuali e più in generale dei doveri generali qui esposti.

Doveri del preponente

Il preponente deve, al pari dell'agente, agire secondo diligenza e buona fede, mettendo l'agente nelle condizioni di poter adempiere al proprio in carico. In questo senso è tenuto a:

- mettere a disposizione dell'agente tutti i documenti e le informazioni necessarie allo svolgimento dell'attività (quali, ad es. listini, campioni, materiale pubblicitario, cataloghi, condizioni di vendita, etc.);
- informare l'agente di ogni eventuale circostanza atta a determinare il mancato o la riduzione nel pagamento delle provvigioni dovute e del numero di affari conclusi, in particolar modo nell'ipotesi in cui essi risultino inferiori rispetto alle aspettative dell'agente;
- a comunicare all'agente la sua volontà di accettare, di rifiutare ovvero di apporre modifiche ai contratti da lui procurati.

Si segnala, infine, l'obbligo, del preponente, di informare tempestivamente il terzo dell'accettazione o del rifiuto del negozio concluso dall'agente privo di potere di rappresentanza.

Provvigione

Il Codice Civile lituano prevede a carico del preponente l'obbligo del pagamento della provvigione, che è dovuta per la conclusione di ogni contratto andato a buon fine.

Le parti possono pattuire in sede contrattuale una remunerazione fissa o variabile da riconoscersi all'agente mensilmente (o, se previsto dall'accordo delle parti, con cadenza massima trimestrale) la quale deve essere costituita da una somma di denaro determinata o una quota percentuale del ricavo del contratto procurato.

L'ammontare della provvigione può essere negoziato liberamente dalle parti.

A seconda di quanto stabilito in sede contrattuale, l'agente matura il diritto alla provvigione se il contratto tra il preponente e il terzo si è concluso per effetto del suo intervento.

L'agente matura il diritto alla provvigione, anche successivamente allo scioglimento del contratto di agenzia, nelle ipotesi in cui gli affari si siano conclusi entro un termine ragionevole e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività svolta dallo stesso. La provvigione diviene esigibile nel momento in cui il terzo ha adempiuto al contratto o lo avrebbe adempiuto se il preponente si fosse attenuto a quanto concordato con il cliente.

Il preponente deve farsi carico delle spese connesse all'esecuzione dei contratti procurati dall'agente, a meno che non le possa riversare sul cliente-terzo (si tratta, a titolo esemplificativo

ma non esaustivo, delle spese di spedizione della merce, di magazzino, di packaging, doganali) e se tali spese non sono incluse nei costi di lavoro autonomo dell'agente. Se è chiaro che la terza parte non adempirà al contratto, l'agente perde il diritto di richiedere il risarcimento. Se la remunerazione o un anticipo di essa è già stato pagato, il preponente avrà diritto a recuperare dall'agente le somme versate. Questa disposizione non si applica qualora il mancato adempimento del contratto sia dovuto a colpa del preponente.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può concludersi sia a tempo determinato sia a tempo indeterminato.

Il contratto a termine cessa decorso il termine pattuito. Nell'ipotesi in cui le parti continuino ad eseguire un contratto a tempo determinato oltre il termine stabilito, questo si considererà rinnovato alle stesse condizioni per un periodo di tempo indefinito.

Nel contratto a tempo indeterminato, sia il preponente che l'agente devono, in caso di recesso, rispettare un termine di preavviso.

Il termine del preavviso dipende dalla durata del contratto di agenzia:

- durata contrattuale fino a un anno: preavviso di un mese;
- durata contrattuale fino a due anni: preavviso di due mesi;
- durata contrattuale di tre: preavviso di tre mesi;
- durata contrattuale superiore a tre anni: preavviso di quattro mesi.

Le parti possono solo prevedere dei termini di preavviso di durata superiore rispetto a quelli legali, ma questi debbono applicarsi, in ogni caso, ad entrambi i contraenti.

Il mancato rispetto del termine di preavviso dà luogo al risarcimento del danno da parte del contraente inottemperante.

Una parte che risolve il contratto senza il consenso dell'altra parte e in violazione dei termini di preavviso sarà tenuta a risarcire l'altra parte per i danni causati dalla propria azione, salvo che la risoluzione sia dovuta a motivi gravi di cui l'altra parte sia stata immediatamente informata.

Un contratto di agenzia stipulato per un termine determinato può essere risolto prima della scadenza del termine da una delle parti se sussistono gravi motivi.

Nessuna rinuncia a questo diritto sarà valida e pertanto è vietato il recesso libero.

Nell'ipotesi in cui il contratto venga risolto per motivi di cui l'altra parte è responsabile, quest'ultima sarà tenuta a risarcire i danni causati dalla risoluzione.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Al termine del contratto tra l'agente e il preponente, l'agente ha diritto a un risarcimento, salvo che le parti non abbiano concordato che, al termine del contratto, l'agente abbia diritto a un'indennità per le perdite subite.

Il risarcimento è dovuto se il preponente trae un beneficio sostanziale, dopo la risoluzione del contratto, dalle relazioni commerciali con i clienti che l'agente ha trovato o con cui l'agente ha sostanzialmente aumentato il volume d'affari del preponente.

L'agente commerciale ha diritto a un risarcimento per qualsiasi perdita subita a causa della risoluzione del contratto con il preponente, in particolare quando l'agente commerciale perde la commissione che avrebbe ricevuto a seguito dell'adeguata esecuzione del contratto di agenzia commerciale, e il preponente trae un beneficio sostanziale dalle attività dell'agente commerciale, e/o quando vi è un saldo in sospeso dei costi sostenuti dall'agente commerciale nell'eseguire le istruzioni del preponente.

Va sottolineato che il tipo di risarcimento da applicare dipende dall'intenzione delle parti al momento della conclusione del contratto di agenzia commerciale. Va notato che la rinuncia al diritto al risarcimento o all'indennizzo non è valida.

Tuttavia, l'agente non ha diritto al risarcimento se:

- il contratto viene risolto per iniziativa dell'agente, a meno che l'agente non risolva il contratto a causa di atti illeciti del preponente o a causa di malattia, età o disabilità che impediscono all'agente di svolgere correttamente i propri doveri;
- il contratto viene risolto per iniziativa del preponente a causa di colpa dell'agente commerciale;
- l'agente commerciale cede i propri diritti e obblighi derivanti dal contratto di agenzia commerciale a un'altra persona con il consenso del preponente.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di determinare il diritto sostanziale da applicare al rapporto di agenzia.

La libertà delle parti di scegliere la legge applicabile al contratto trova però il suo limite nell'applicazione necessaria delle norme inderogabili e delle norme di ordine pubblico stabilite dalla costituzione della Repubblica della Lituania e dalle leggi locali quali, ad esempio, le norme relative ai termini di preavviso per l'esercizio del recesso contrattuale ovvero all'obbligo di remunerazione dell'agente per i contratti conclusi dal preponente. In tali ipotesi, il giudice, chiamato a pronunciarsi sulla legge del contratto, disapplicherà le eventuali norme del diritto straniero confliggenti, applicando le norme di ordine pubblico lituano (nullità relativa).

Le parti possono accordarsi sull'organo, tribunale o corte arbitrale, cui devolvere le eventuali controversie che dovessero sorgere in tema di interpretazione e/o esecuzione del contratto di agenzia, nonché stabilendo autonomamente anche la competenza territoriale.

Con il contributo di Rödl & Partner Vilnius, Tilto g. 1, LT-01101 Vilnius

Marocco

Principi

L'agenzia commerciale è regolata principalmente dal *Code de Commerce* marocchino (LOI n°15-95 - "CdC"), in particolare dagli artt. 393-404.

Il *Code des Obligations et Contrats di Dahir* (DOC) (9 ramadan 1331) fornisce i principi generali del diritto contrattuale (i.e., capacità, consenso, causa, forma se non altrimenti specificato), che, a loro volta, derivano storicamente dal diritto commerciale francese.

Ai sensi dell'art. 393 CdC, il contratto di agenzia commerciale è un mandato con il quale una persona, senza essere vincolata da un contratto di lavoro, si impegna a negoziare o a concludere, su base regolare, acquisti, vendite o, in generale, qualsiasi altra transazione commerciale in nome e per conto di un commerciante, di un produttore o di un altro agente commerciale, che a sua volta si impegna a remunerare tale persona.

Gli intermediari occasionali che agiscono solo saltuariamente (*de temps en temps*) non si qualificano come agenti commerciali. Anche un distributore indipendente che acquista per conto proprio per la rivendita non è considerato un agente commerciale.

Il diritto marocchino non limita l'esercizio dell'attività di agenzia commerciale ai soli cittadini marocchini o alle entità a maggioranza marocchina. Sia le parti locali che quelle straniere possono validamente stipulare un contratto di agenzia. Le disposizioni del CdC che regolano l'agenzia commerciale sono obbligatorie e non derogabili (art. 404 CdC). Le clausole contrattuali contrarie vengono disapplicate a vantaggio delle disposizioni inderogabili del diritto marocchino che si applicano a qualsiasi contratto di agenzia commerciale concluso con un agente stabilito nel territorio del Regno del Marocco.

Requisiti

Gli agenti commerciali devono avere la capacità giuridica di stipulare accordi ai sensi degli artt. 3-4 DOC.

La forma scritta è obbligatoria (art. 397 CdC). Questo requisito deroga il principio generale del DOC secondo cui la maggioranza dei contratti può essere orale, se debitamente provata.

Non esiste, tuttavia, uno speciale "registro pubblico degli agenti" come potrebbe essere quello delle società commerciali, sebbene sia in discussione a livello governativo. Tuttavia, l'agente può avere bisogno di registrarsi come impresa presso il *Registre du Commerce* (artt. 37 e segg. CdC) per segnalare l'attività commerciale.

Un contratto di agenzia commerciale per essere valido dovrà indicare necessariamente:

- un territorio o un gruppo di clienti definiti;
- la regolare promozione/negoziazione di transazioni in nome e per conto del preponente;
- una remunerazione (provvigione o altro);
- l'indipendenza (l'agente si assume i propri rischi, non è un dipendente).

Esiste una limitazione plurima ai sensi dell'art. 393 (2) CdC. Un agente può rappresentare più mandanti a condizione che questi non siano in concorrenza tra loro. Le clausole contrattuali possono aggiungere termini di esclusiva più severi, ma la norma di legge vieta all'agente di rappresentare concorrenti diretti, a meno che non sia consentito dalla legge.

Doveri dell'agente

Il contratto di agenzia è considerato un contratto di mutuo beneficio (*un contrat d'intérêt réciproque*) che impone a entrambe le parti di agire con lealtà e buona fede (art. 395 CdC).

Le parti sono vincolate da un obbligo reciproco di lealtà e di informazione.

Il preponente deve mettere l'agente commerciale in condizione di svolgere la propria missione, che quest'ultimo dovrà adempiere come "buon professionista". L'agente deve promuovere i prodotti o i servizi del preponente, seguire istruzioni ragionevoli e astenersi da conflitti di interesse. Ai sensi dell'art. 393 (2) CdC, l'agente commerciale non può, senza esplicita autorizzazione, agire contemporaneamente per proponenti concorrenti.

È inoltre possibile stipulare un divieto di concorrenza più generale durante il contratto.

Una clausola di non concorrenza post-contrattuale è applicabile solo se stipulata per iscritto nel contratto, limitata allo stesso territorio, agli stessi clienti e ai tipi di beni/servizi trattati e con una durata non superiore a due anni (art. 403 CdC). Le clausole che superano i due anni non sono valide ai sensi della legge marocchina.

Doveri del preponente

L'agente commerciale ha diritto a una remunerazione stabilita dall'accordo delle parti o, in mancanza di esso, dagli "usi della professione".

Tale remunerazione può consistere in tutto o in parte in una provvigione basata sul numero o sul valore degli affari trattati dall'agente. In assenza di una clausola contrattuale o di una prassi professionale, l'importo di tale provvigione è fissato, in modo ragionevole, dal giudice tenendo conto di tutti gli elementi della transazione (art. 398 CdC).

Pertanto, il preponente deve pagare le provvigioni o le commissioni concordate per gli affari conclusi o negoziati dall'agente, e fornire i documenti necessari (ad esempio, brochure, listini prezzi), nonché informare l'agente di eventi significativi (problemi di inventario, variazioni di prezzo, accettazione/rifiuto delle proposte dei clienti, ecc.) che potrebbero incidere sulla remunerazione.

Se il preponente concede l'esclusiva all'agente, quest'ultimo è tenuto a pagare le provvigioni anche se l'agente non ha partecipato direttamente alla negoziazione dell'affare, a condizione che si riferisca a quel territorio o a quella base di clienti (art. 399 (2) CdC).

Provvigione

Gli artt. 398-399 CdC prevedono la maturazione della provvigione. In genere è dovuta quando il preponente conclude transazioni con clienti introdotti dall'agente (o appartenenti al suo territorio). In caso di esclusiva, la provvigione può essere dovuta su qualsiasi vendita effettuata in quel territorio, anche se l'agente non è stato direttamente coinvolto nella negoziazione dell'affare. Le parti sono libere di stabilire il tasso o la struttura delle provvigioni; tuttavia, il CdC impone alcune norme imperative che vietano la rinuncia totale.

Non è previsto un rimborso automatico delle spese. Se non specificato, l'agente copre generalmente i propri costi operativi (trasporto, marketing, ufficio locale).

Le commissioni o le provvigioni sono considerate come un conto da pagare.

Scioglimento del contratto

I contratti a tempo determinato terminano alla fine del periodo stabilito, salvo rinnovo.

Il recesso anticipato è possibile solo in caso di grave inadempienza (art. 396 (6) CdC) o se è stata attivata una clausola risolutiva.

I contratti a tempo indeterminato possono essere risolti con un preavviso entro i termini previsti dalla legge, ai sensi dell'art. 396 (3) CdC., ossia un mese per ogni anno di anzianità contrattuale, per un massimo di tre mesi in totale. Le parti non possono ridurlo di comune accordo, ma possono prolungarlo. Il termine di preavviso del preponente non può essere inferiore a quello dell'agente. La forza maggiore risolve automaticamente il contratto per effetto di legge (art. 396 (7) CdC), anche se la controversia sorge solitamente sulla questione se una situazione sia effettivamente di forza maggiore.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di recesso, l'agente ha generalmente diritto a un'indennità di recesso (*indemnité compensatrice du prejudice*, art. 402 CdC), a meno che lo scioglimento non sia dovuto a una grave inadempienza dell'agente o che l'agente stesso non abbia dato inizio allo scioglimento, a meno che questo non sia giustificato da circostanze imputabili al preponente o sia dovuto all'incapacità dell'agente commerciale di esercitare ragionevolmente la propria attività a causa dell'età, dell'infirmità o della malattia.

L'indennità non è dovuta nemmeno quando, previo accordo con il preponente, l'agente commerciale ceda i propri diritti e obblighi contrattuali a terzi.

A differenza di alcuni sistemi europei, la legge marocchina fonde "l'indennità del cliente" e il "risarcimento danni" in un unico concetto di risarcimento complessivo per i pregiudizi provati.

L'agente deve comunicare al preponente l'intenzione di far valere i propri diritti a tale indennità entro un anno dalla cessazione del contratto. I successori dell'agente commerciale godono dello stesso diritto all'indennità quando la risoluzione del contratto è dovuta alla morte dell'agente.

Se esiste una clausola di non concorrenza valida (si veda sopra), l'agente non può fare concorrenza al preponente o a un nuovo agente per un periodo massimo di due anni. (Art. 403 CdC).

Competenza e diritto applicabile

Ai sensi dell'art. 404 CdC, se l'agente commerciale è stabilito in Marocco, l'applicazione della legge marocchina è obbligatoria. Le parti non possono scegliere una legge straniera per aggirare le norme di tutela del Codice. Qualsiasi previsione contraria è nulla.

Le parti possono liberamente concordare la scelta dell'organo e del foro cui devolvere le eventuali controversie che dovessero sorgere in tema di interpretazione e/o esecuzione del contratto di agenzia nel rispetto dei vincoli del diritto internazionale privato marocchino.

In assenza di una clausola di elezione di competenza, il foro competente è solitamente il Tribunale commerciale del luogo in cui si trova l'attività principale dell'agente (si vedano le norme generali sulla competenza della CdC).

Con il contributo di Ule & Steiner SLP // MIDEAST|Law, 17, rue El Bouhtouri, Quartier Gauthier, 20060 Casablanca, Morocco

Messico

Principi

Il rapporto di agenzia è un contratto in virtù del quale l'agente commerciale, in qualità di intermedio indipendente, si impegna a promuovere o concludere, su base stabile, operazioni giuridiche per conto della società commerciale preponente, in cambio del pagamento di una commissione, solitamente legata a una quota dei profitti. Il rapporto di agenzia commerciale è dunque caratterizzato dall'indipendenza dell'agente e, di conseguenza, dall'assenza di qualsiasi subordinazione rispetto al preponente.

In Messico, il rapporto di agenzia è atipico e privo di una denominazione specifica, vale a dire che non esiste una figura giuridica che risponda esattamente ai requisiti sopra menzionati.

In assenza di una puntuale disciplina del contratto di agenzia commerciale, esso viene regolato, alla luce della prassi commerciale locale e delle elaborazioni dottrinarie di riferimento, quale contratto atipico ed innominato.

Il rapporto di agenzia in Messico è regolato dall'articolo 1858 del Codice Civile del 1928, come da ultimo modificato e integrato il 17 gennaio 2024 ("Código Civil Federal"), e dagli articoli 273 e seguenti del Codice di Commercio ("Código de Comercio"), come da ultimo modificati e integrati il 28 marzo 2018.

Requisiti

Ai sensi e per gli effetti dell'ordinamento messicano, l'attività di agente di commercio può essere svolta da ogni persona in possesso della capacità di agire. In particolare, in assenza di prescrizioni specifiche in tema, operano i principi generali dell'ordinamento che regolano la capacità legale delle parti e la valida formazione della volontà delle stesse. In quanto accordo consensuale, il contratto di agenzia si perfeziona con il consenso dell'agente e del preponente e dalla definizione di uno scopo preciso per il rapporto di agenzia.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia, a fini probatori, deve essere stipulato in forma scritta.

Tuttavia, sebbene sia fortemente sconsigliato, è possibile concludere un contratto di agenzia anche in assenza di un accordo scritto, con l'obbligo per le Parti di ratificare per iscritto tutti i termini al momento dello scioglimento del rapporto.

Doveri dell'agente

Le parti, nel silenzio della legge, sono libere di determinare i contenuti del rapporto di agenzia purché ciò avvenga nel rispetto dei principi dettati dalla normativa locale e dalla prassi del commercio. I doveri dell'agente concernono essenzialmente:

- la promozione e, nel caso di conferimento del potere di rappresentanza, la conclusione di negozi giuridici in nome e per conto del preponente;
- la collaborazione con i clienti ai fini del buon esito delle negoziazioni e dell'eventuale stipulazione dei relativi accordi contrattuali;
- l'esecuzione delle direttive ricevute dal preponente nonché l'osservanza di obblighi informativi.

Accanto alla volontà delle parti, costituiscono fonte di regolamentazione delle obbligazioni dell'agente le disposizioni generali sui contratti, nonché per analogia le norme applicabili al

contratto più simile previsto dalla legislazione messicana, ossia il contratto di commissione commerciale. Secondo le regole previste per quest'ultimo, i doveri dell'agente sono i seguenti:

1. portare a termine tutti gli incarichi a lui/lei affidati e accettati;
2. eseguire tutti gli incarichi conferiti e accettati come se fossero propri, cioè con la massima cura e diligenza;
3. consultarsi con il preponente per tutte le questioni non definite dalle parti, qualora la natura dell'incarico lo consenta;
4. informare senza indugio il preponente di tutte le circostanze che potrebbero indurlo/a a revocare o modificare l'incarico conferito;
5. rispondere delle condizioni e della qualità dei beni ricevuti, salvo che questi siano stati forniti in tali condizioni dal preponente o danneggiati per cause di forza maggiore;
6. essere responsabile di tutti i danni derivanti dall'abbandono o dall'inadempimento dei propri doveri in relazione all'incarico ricevuto;
7. tenere e fornire registri e libri contabili chiari riguardanti l'incarico, al termine dello stesso;
8. adoperarsi con mezzi ragionevoli per garantire il pagamento da parte di terzi.

È altresì rimessa alla libera contrattualizzazione tra le parti la determinazione delle zone di competenza dell'agente. In tal senso, si suggerisce al preponente di stabilire a carico dell'agente restrizioni relative, ad es., ad aree geografiche, categorie di prodotto e gruppi di clientela, volumi minimi di affari nonché obblighi di comunicazione riguardo all'attività svolta, anche in relazione a specifici clienti.

In sede di definizione dei termini e delle condizioni contrattuali, risulta altresì opportuno che i contraenti concordino l'applicazione di sanzioni per il caso di violazione da parte dell'agente di determinati obblighi posti a suo carico (tra cui, ad es., la sospensione dell'esecuzione del rapporto contrattuale).

Doveri del preponente

Secondo quanto previsto dal contratto di commissione commerciale, il preponente è tenuto a:

1. pagare all'agente le commissioni entro i termini concordati;
2. rimborsare le spese sostenute nell'esecuzione dell'attività di agenzia, unitamente a eventuali interessi e adeguamenti degli importi;
3. fornire l'assistenza necessaria allo svolgimento dell'attività commerciale;
4. garantire all'agente il diritto di ispezionare i documenti rilevanti per l'esecuzione del rapporto di agenzia.

Provvigioni

Come già osservato, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente una commissione per tutte le attività e i contratti conclusi in virtù del rapporto di agenzia. Al fine di evitare che tale rapporto venga considerato come un rapporto di lavoro subordinato, non deve essere riconosciuta all'agente una commissione fissa; pertanto, la retribuzione per l'esecuzione dell'incarico dovrebbe essere basata su indicatori di *performance*, sul raggiungimento di obiettivi e traguardi, e su altri criteri di natura analoga.

Gli aspetti relativi all'esigibilità della provvigione ed alle circostanze per effetto delle quali il diritto alla provvigione in capo all'agente può venire meno devono essere disciplinati in seno al contratto concretamente stipulato tra le parti.

Scioglimento del contratto

In assenza di una disciplina espressa in merito alla durata del contratto di agenzia, è riconosciuta in capo alle parti la possibilità di concludere il contratto:

- sia a tempo indeterminato;
- sia a tempo determinato (in tale ultimo caso, con facoltà di eventuale rinnovo alla scadenza, ad es., per un ulteriore quinquennio).

Inoltre, il preponente ha la piena facoltà legale di porre fine al rapporto di agenzia in qualsiasi momento, senza incorrere in responsabilità. In tali casi, e salvo diverso accordo scritto tra le parti, l'agente sarà responsabile del completamento di tutti gli incarichi affidatigli prima della cessazione del contratto.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Il diritto messicano non esclude *tout court* l'ammissibilità della pattuizione tra le parti di un divieto di concorrenza post-contrattuale a carico dell'agente, né prevede il diritto dello stesso a qualsivoglia indennità per la clientela da lui procurata o ampliata.

La validità della clausola che impone un divieto di concorrenza post-contrattuale a carico dell'agente è soggetta al vaglio dei tribunali locali in relazione alla sua conformità alla normativa locale in materia di concorrenza. Inoltre, in conformità ai principi generali dell'ordinamento messicano, ogni violazione degli obblighi derivanti dal contratto di agenzia legittima la parte che l'ha subita ad adire i tribunali competenti al fine di vedere riconosciuto il danno sofferto e di esigere il risarcimento dello stesso e, più in generale, di ogni pregiudizio economico subito.

Competenza e diritto applicabile

È fatta facoltà alle parti di scegliere l'organo e il foro cui devolvere le eventuali controversie che dovessero sorgere in tema di interpretazione e/o esecuzione del contratto di agenzia, sebbene generalmente per prassi vengano scelti i tribunali locali e federali.

Le parti sono libere di scegliere la legge applicabile (messicana o straniera, purché tradotta).

In virtù di quanto sopra, è fortemente raccomandato definire espressamente nel contratto di agenzia o nel contratto di commissione commerciale la legge applicabile e/o i tribunali competenti – siano essi locali o federali – o la giurisdizione arbitrale, al fine di evitare qualsiasi ambiguità.

Con il contributo di Rödl & Partner Puebla, Torre JV III (Piso 5), Vía Atlxcáyotl 5210, Col. Territorial Atlxcáyotl, CP 72810, San Andrés Cholula, Puebla

Paesi Bassi

Principi

Il rapporto di agenzia commerciale è disciplinato dal Titolo 7, Parte 4, del Libro 7 del Codice Civile olandese. Secondo tale disciplina, l'agenzia commerciale è il contratto con cui il preponente incarica l'agente, per un periodo determinato o indeterminato e dietro retribuzione, di mediare per la conclusione di contratti (ed eventualmente di concludere tali contratti per conto e in nome del preponente). Il contratto di agenzia può riguardare sia la vendita di beni che la prestazione di servizi. La normativa olandese in materia di agenzia commerciale non si applica ai rapporti soggetti alla Legge sulla vigilanza finanziaria (*Financial Supervision Act*).

Requisiti

Può svolgere, a norma di legge, l'attività di agente sia una persona fisica che una persona giuridica e nulla vieta che, qualora l'agente sia una persona giuridica, il preponente possieda partecipazioni nella società dell'agente.

La legge non prevede requisiti di forma né obblighi di registrazione del contratto.

L'agente può chiedere che il contratto concluso verbalmente venga redatto per iscritto.

Doveri dell'agente

L'agente, nell'esecuzione della sua attività, deve usare la diligenza di un buon contraente. L'agente è tenuto a osservare e rispettare tutte le istruzioni tempestivamente fornite, di cui si assume responsabilità nella fase di esecuzione del contratto di agenzia.

L'agente deve fornire al preponente tutte le informazioni necessarie e informarlo senza indugi delle transazioni commerciali negoziate o concluse per conto del preponente.

A norma del Codice Civile, l'agente può essere autorizzato a concludere contratti per conto del preponente. Le parti possono, tuttavia, stabilire che l'agente operi in qualità di intermediario, escludendo il potere di rappresentanza per la conclusione dei contratti.

L'attività dell'agente può essere limitata ad una determinata area geografica, categoria di prodotti o ad un determinato gruppo di clienti, in tale ambito egli svolge l'incarico in via esclusiva. Se è stato espressamente convenuto che l'agente non abbia l'esclusiva relativamente ad una certa clientela o su un territorio determinato, il preponente può riservarsi il diritto di trattare direttamente con alcuni specifici clienti senza che l'agente maturi il diritto alla provvigione.

L'agente e il preponente sono tenuti a cooperare e a scambiarsi informazioni. In particolare, quando si tratta di informazioni relative ai dati personali dei clienti, lo scambio deve avvenire nel rispetto della normativa sulla *privacy* (può essere necessario chiedere il consenso al cliente per il trattamento dei suoi dati sensibili).

Doveri del preponente

Il preponente deve collaborare con l'agente agevolando la sua attività e consentendogli di svolgere il lavoro nel modo più efficiente possibile, perciò, deve mettere a disposizione dell'agente tutta la documentazione e il materiale relativo ai beni e ai servizi promossi, fornendogli tutte le informazioni utili per lo svolgimento dell'attività di agenzia.

Il preponente è libero di accettare o di rifiutare gli affari procurati dall'agente, tuttavia deve informarlo dell'accettazione o del rifiuto entro un termine ragionevole dalla trasmissione dell'affare. Tale obbligo di informazione si estende anche ai casi di mancata esecuzione del contratto procurato dall'agente.

Il preponente, sulla base della buona fede contrattuale, è chiamato a informare tempestivamente l'agente in ipotesi di ogni variazione degli elementi del contratto di agenzia, soprattutto quelle che possano determinare una contrazione del volume d'affari e della connessa provvigione.

Al termine di ogni mese, il preponente deve fornire all'agente un estratto conto della commissione dovuta, indicando i dati su cui si basa il calcolo (le parti sono libere di determinare per iscritto una frequenza diversa nella trasmissione di tali estratti conto).

L'agente ha diritto di chiedere al preponente di poter visionare tutta la documentazione necessaria al calcolo delle provvigioni dovute e, inoltre, può farsi assistere a proprie spese da un esperto per l'esame della stessa⁶.

Provvigione

Il Codice Civile dei Paesi Bassi non prevede tariffe provvigionali, con il corollario che le parti sono libere di concordare la provvigione dovuta all'agente. Nel silenzio della scheda contrattuale sul punto la provvigione sarà determinata secondo gli usi locali, facendo riferimento alla remunerazione abitualmente corrisposta agli agenti che svolgono attività analoghe nella medesima area. Salvo diverso accordo tra le parti, l'agente ha diritto alla commissione per i contratti stipulati durante il rapporto di agenzia nei seguenti casi:

- se il contratto è stato stipulato grazie al suo intervento;
- se il contratto è stato concluso con un cliente precedentemente acquisito dall'agente per tale contratto;
- se il contratto è stato stipulato con una persona che appartiene alla clientela o alla zona geografica assegnata esclusivamente all'agente, anche se l'affare è stato concluso senza il suo intervento.

L'agente ha diritto alla provvigione per i contratti stipulati dopo il termine del contratto di agenzia:

- se questi contratti sono il risultato dell'attività svolta dall'agente nel corso del rapporto di agenzia, qualora siano stati stipulati entro un termine ragionevole rispetto allo scioglimento del rapporto;
- se l'agente o il preponente hanno ricevuto l'ordine da parte del cliente prima dello scioglimento del contratto di agenzia.

Le norme relative alla provvigione sono di natura imperativa, pertanto le parti non possono convenzionalmente discostarsi da esse.

Le parti possono concordare, sebbene debbano farlo espressamente, che il diritto dell'agente alla provvigione sorga solo al momento dell'esecuzione del contratto (mediato dall'agente). In tal caso, il diritto alla provvigione sorgerà quando la terza parte avrà adempiuto la propria parte del contratto, al più tardi, o avrebbe dovuto adempiere la sua parte se il preponente avesse adempiuto la sua parte della transazione.

Come già anticipato nel precedente paragrafo, il preponente è tenuto a fornire all'agente l'estratto conto delle provvigioni maturate alla fine di ogni mese (o bimestralmente o trimestralmente) e la provvigione deve essere pagata al più tardi nel momento in cui viene trasmesso l'estratto conto.

⁶ In caso di disaccordo tra agente e preponente sulla nomina del consulente, questo potrà essere nominato con decreto dal giudice territorialmente competente. Le parti, in ogni caso, possono pattuire per iscritto che la documentazione probatoria richiesta venga esibita a un terzo e solo in caso di inadempimento di quest'ultimo sarà compito del giudice territorialmente competente procedere a nuova nomina.

Scioglimento del contratto

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

Il contratto a tempo determinato scaduto ma di cui è protratta l'esecuzione si considererà convertito automaticamente a tempo indeterminato ferma la validità delle altre condizioni.

Il contratto di agenzia a tempo determinato si scioglie alla scadenza del termine concordato, a meno che le parti non abbiano espressamente stabilito il diritto di recesso anticipato.

In ipotesi di contratto di agenzia a tempo indeterminato o a tempo determinato con diritto di risoluzione anticipata, ciascuna parte ha il diritto di terminare il contratto di agenzia rispettando il periodo di preavviso concordato. Laddove le parti non abbiano concordato tale periodo di preavviso, il periodo di preavviso legale è di:

- quattro mesi durante i primi 3 anni di durata del contratto di agenzia;
- cinque mesi per i contratti di agenzia in vigore da tre a sei anni;
- e sei mesi per i contratti di agenzia superiori a sei anni.

Se le parti hanno previsto contrattualmente termini diversi, questi non possono essere inferiori a un mese per il primo anno del contratto, due mesi per il secondo anno e tre mesi per gli anni successivi. Quando le parti hanno concordato un periodo di preavviso più lungo, il periodo di preavviso per il preponente non può essere inferiore a quello stabilito per l'agente.

Il contratto di agenzia termina naturalmente con la morte dell'agente.

Ciascuna parte può risolvere il contratto di agenzia, senza rispettare il periodo di preavviso legale o contrattuale, solamente in caso di motivi urgenti che devono essere immediatamente comunicati all'altra parte. Con motivi urgenti si intendono circostanze di tale natura tali per cui la parte risolvente non può ragionevolmente essere obbligata a mantenere il contratto di agenzia, neppure temporaneamente. La dottrina sostiene che le parti possono elencare motivi specifici come "motivi urgenti". Non è ammessa la facoltà per una sola parte di determinare se siano presenti o meno i "motivi urgenti" sono vietate (nulle). Inoltre, se la risoluzione per motivi urgenti è basata su circostanze imputabili all'altra parte, quest'ultima è responsabile per i danni.

A completezza della disamina, è principio generale di diritto che ogni violazione da parte di un debitore di un contratto dà diritto al creditore di recedere dal contratto, salvo che l'inadempimento sia lieve o in funzione della natura e delle caratteristiche specifiche del contratto. Questa regola principale non si applica ai contratti di agenzia, che impone sempre la presenza di un motivo urgente a sostegno dello scioglimento anticipato.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Lo scioglimento del contratto di agenzia generalmente dà luogo a un diritto a risarcimento danni e all'indennità di fine rapporto.

La parte che risolve il contratto per motivi urgenti non è responsabile né tenuta nei confronti dell'altra al risarcimento dei danni.

La parte che risolve il contratto di agenzia senza rispettare il termine o senza rispettare il periodo di preavviso legale o contrattuale e/o senza il consenso dell'altra parte e/o in assenza di gravi motivi, è responsabile per i danni nei confronti dell'altra parte. Il risarcimento del danno sarà parametrato alla remunerazione per il periodo in cui il contratto di agenzia sarebbe stato in vigore in caso di risoluzione legittima e in base anche a tutte le altre circostanze e specifiche del contratto.

L'agente, indipendentemente dal diritto a richiedere i danni, ha diritto a un'indennità di "buona volontà" al termine del contratto di agenzia, se:

- ha procurato al preponente nuovi clienti o ha significativamente aumentato il volume

d'affari con i clienti esistenti e il preponente continua a ricevere sostanziali benefici dagli accordi con questi clienti;

- il pagamento di tale indennità è equo, tenendo conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle commissioni che l'agente perde dagli accordi con questi clienti.

Il Codice Civile olandese stabilisce che l'importo massimo dell'indennità di buona volontà, che non può superare la retribuzione annuale media, calcolata sugli ultimi cinque anni o, se il contratto di agenzia ha una durata inferiore, la media deve essere calcolata su tale periodo più breve.

L'agente perde il diritto all'indennità se il contratto di agenzia è risolto:

- dal preponente per motivi urgenti basati su circostanze a imputabili all'agente e per le quali l'agente è responsabile;
- dall'agente, a meno che la risoluzione non sia giustificata da circostanze a lui imputabili, o giustificata dall'età, infermità o malattia dell'agente in modo che non possa più ragionevolmente essere richiesto di proseguire nell'attività;
- dall'agente che, in virtù di un accordo con il preponente, trasferisce i suoi diritti e obblighi a una terza persona.

Il diritto all'indennità di "buona volontà" scade se l'agente non comunica al preponente di voler usufruirne entro un anno dal termine del contratto di agenzia.

La legge olandese non consente alle parti di derogare all'indennità di "buona volontà" a loro svantaggio prima della risoluzione del contratto di agenzia.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge applicabile al contratto di agenzia, che tuttavia, secondo il diritto internazionale privato olandese, non potrà derogare le disposizioni della direttiva sull'agenzia⁷, che costituisce una parte fondamentale della legislazione olandese in materia di agenzia commerciale.

Le parti possono liberamente stabilire di risolvere eventuali controversie derivanti dall'interpretazione e dall'esecuzione del contratto mediante il ricorso ai tribunali ordinari o all'arbitrato.

Con il contributo di Van Campen Liem, Attorneys at law / Civil law notaries / Tax advisors, J.J. Viottastraat 52, 1071 JT, Amsterdam

⁷ Council Directive 86/653/EEC of 18 December 1986 on the coordination of the laws of the Member States relating to self-employed commercial agents.

Perù

Principi

In Perù, il contratto d'agenzia commerciale non ha una regolamentazione specifica nella legislazione. Secondo dottrina e giurisprudenza, è considerato un contratto atipico con tipicità sociale, vale a dire che è regolato dalle norme generali dei contratti e dalle consuetudini e pratiche commerciali. Poiché non esiste una normativa specifica, gli usi e le pratiche commerciali svolgono un ruolo fondamentale nell'esecuzione di questi contratti.

I principi giuridici solitamente applicabili includono:

- Autonomia della volontà: Le parti sono libere di stabilire i termini del contratto, purché non siano contrari a norme obbligatorie;
- Buona fede: Le parti devono agire con onestà e lealtà durante la negoziazione, l'esecuzione e lo scioglimento del contratto;
- Equilibrio contrattuale: Gli obblighi e i diritti di entrambe le parti devono essere proporzionati ed equi.

Requisiti

A fronte dell'assenza di una normativa specifica, si raccomanda di garantire la chiarezza del contratto per evitare potenziali controversie, includendo alcuni dei seguenti punti:

- Oggetto del contratto: specificare chiaramente i prodotti o i servizi che l'agente promuoverà e venderà per conto del preponente;
- Territorio: Definire l'area geografica in cui l'agente avrà l'esclusiva di operare;
- Motivi di risoluzione: Definire le condizioni in base alle quali il contratto può essere risolto da una delle parti, ad esempio in caso di violazione degli obblighi o al termine del periodo concordato;
- Risoluzione delle controversie: Includere una clausola che stabilisca il metodo di risoluzione delle controversie, sia attraverso la mediazione, l'arbitrato o i tribunali competenti;
- Clausole aggiuntive: Qualsiasi altra disposizione che le parti ritengano rilevante, come clausole di non concorrenza, protezione della proprietà intellettuale, ecc.

Requisiti di forma

Si raccomanda vivamente, pur in assenza di obbligo giuridico, di formalizzare il contratto di agenzia per iscritto per evitare malintesi e facilitare la prova dei termini concordati.

Doveri dell'agente

Spetta all'agente in via principale promuovere e vendere i prodotti o i servizi del preponente, mantenere la riservatezza delle informazioni commerciali e agire nel suo migliore interesse, in aggiunta ad altri doveri concordati tra le parti.

Doveri del preponente

Compete al preponente fornire all'agente i prodotti, le informazioni e il supporto necessari per svolgere le sue mansioni e pagare le commissioni concordate, in aggiunta ad altri doveri concordati tra le parti.

Provvigione

L'agente ha diritto di ricevere una provvigione per le vendite effettuate per conto del preponente. Il tasso di commissione e le condizioni di pagamento sono concordati nel contratto.

Scioglimento del contratto

La durata può essere fissa o indeterminata e le condizioni per il rinnovo o la risoluzione del contratto devono essere chiaramente specificate.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Come concordato dalle parti, e di norma, come disciplinato dalle diverse legislazioni nazionali, le parti concordano di applicare un'indennità di risoluzione.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicare e sono anche libere di individuare il tribunale straniero o arbitrale competente a decidere sulle controversie che possono sorgere dall'interpretazione e/o dall'esecuzione del contratto di agenzia

Con il contributo di ROSSELLÓ Abogados, Avenida Camino Real 348, Torre El Pilar, Piso 12, San Isidro - Lima

Polonia

Principi

Il contratto di agenzia è disciplinato nel libro terzo, titolo XIII, dagli artt. 758 a 764 c. 4 del Codice Civile polacco⁸, cui va aggiunta l'applicazione di leggi speciali per i contratti di agenzia nel settore assicurativo, turistico e marittimo.

L'agente è colui che, nell'esercizio della propria professione, svolge un'attività di promozione della conclusione di contratti commerciali per conto del preponente.

Una delle caratteristiche di questo rapporto contrattuale è la continuità. La promozione occasionale di affari non dà luogo a un rapporto di agenzia, ma eventualmente di procacciamento.

Il contratto di agenzia è anche soggetto alle norme in materia di concorrenza previste sia dalla normativa europea (in particolare dall'art. 101 TFUE) sia da quella nazionale polacca.

Requisiti

L'agente deve svolgere l'attività d'impresa professionalmente e può essere indifferentemente una persona fisica o giuridica. Nulla vieta che il preponente possa essere socio o partecipare all'attività d'impresa dell'agente.

Di regola il contratto di agenzia non è soggetto a registrazione (eccezione fatta per i contratti di agenzia regolati da leggi speciali – si veda par. sopra).

Doveri dell'agente

Le parti sono libere di determinare gli specifici compiti dell'agente.

Il compito fondamentale dell'agente è l'attività di promozione e intermediazione commerciale che è propria della natura del contratto, cui si affiancano specifici obblighi informativi, anche periodici, sull'andamento della propria attività, sulla situazione del mercato e sulle condizioni economico-finanziarie dei clienti - vecchi e nuovi da lui procurati - nella zona assegnatagli.

L'attività dell'agente può essere limitata:

- ad una specifica zona geografica;
- o da una o più categorie di clienti.

Si segnala, inoltre, che la sola previsione di limitazioni territoriali, di clientela e prodotti non comporta automaticamente il riconoscimento del diritto di esclusiva dell'agente, che, laddove pattuito attribuisce all'agente il diritto alla provvigione per gli affari conclusi nella zona assegnatagli anche senza il suo intervento.

L'agente, salvo deroghe espresse per iscritto, non può assumere né svolgere incarichi in concorrenza con il preponente per tutta la durata del contratto.

Il rapporto di agenzia è basato sulla fiducia reciproca, pertanto l'agente deve agire personalmente e non può cedere il contratto in tutto o in parte a terzi (né nominare subagenti) senza il consenso del preponente.

L'agente non ha il potere di agire in nome (oltre che per conto) del preponente se non in forza di una procura che può essere contenuta nel contratto di agenzia o in un documento separato. Dal momento che non è prevista la forma scritta a pena di nullità del contratto di agenzia, la procura potrebbe essere conferita anche oralmente. Per maggiore certezza nella gestione del rapporto si

⁸ La Polonia ha recepito la Direttiva 86/653/CEE in materia di armonizzazione delle legislazioni degli stati membri sul contratto di agenzia commerciale.

consiglia comunque di specificare nel contratto se l'agente è titolare del potere di concludere contratti in nome del preponente o della facoltà di concedere sconti o condizioni particolari ai terzi.

L'agente è tenuto ad avvisare quando opera in nome del preponente e, in difetto, il contratto concluso con il terzo sarà vincolante per l'agente medesimo.

Il contratto stipulato dall'agente per conto del preponente, eccedendo i limiti del potere conferitogli (cd. *falsus procurator*), può vincolare il preponente se il diniego di quest'ultimo alla stipula non viene comunicato tempestivamente al terzo. In caso di inerzia, il contratto si ritiene quindi accettato dal preponente.

Le mansioni di un agente possono essere svolte anche nell'ambito di un contratto di lavoro subordinato: l'elemento di differenziazione è rappresentato dalla sussistenza di indici di subordinazione. Nel rapporto di agenzia, l'agente opera in qualità di imprenditore o nell'ambito di un'impresa comunque autonoma dal preponente, mentre l'agente-dipendente agisce all'interno della struttura datoriale, con la conseguente applicazione e con la copertura della disciplina giuslavoristica. L'agente autonomo è tenuto agli obblighi informativi e di comunicazione inerenti il trattamento dei dati personali rispetto ai dati raccolti dalla clientela procurata al preponente. A seconda dei casi è consigliabile valutare di prevedere in sede contrattuale una disciplina specifica relativa al trattamento di questi dati.

Doveri del preponente

Il dovere principale del preponente è quello di corrispondere la provvigione all'agente sugli affari conclusi per effetto del suo intervento ovvero su tutti quelli conclusi nella zona assegnata all'agente, anche senza il suo intervento, nel caso in cui gli sia stata riconosciuta l'esclusiva di zona. L'agire del preponente deve poi uniformarsi sempre ai principi di correttezza e buona fede nell'esecuzione del contratto, che impongono allo stesso su un piano informativo, il dovere di:

- fornire all'agente le informazioni necessarie e utili al compimento della sua attività (i.e. l'elenco aggiornato dei clienti pre-acquisiti dal preponente o dal precedente agente nella medesima zona assegnatagli);
- comunicare all'agente la conclusione di contratti con clienti appartenenti al suo ambito di esclusiva o da lui procurati, il rifiuto delle proposte contrattuali segnalate e i casi in cui i contratti, seppur conclusi, non abbiano avuto esecuzione;
- avvertire l'agente qualora il volume degli affari risulti inferiore rispetto agli obiettivi pattuiti;
- fornire all'agente le informazioni necessarie a verificare il calcolo delle sue provvigioni.

Provvigione

La provvigione è la remunerazione dovuta all'agente, parametrata sulla base e in relazione al numero o al valore dei contratti conclusi ovvero nella zona assegnatagli in esclusiva.

Non sono previste tariffe provvigionali, così l'importo può essere liberamente pattuito nel contratto di agenzia. Esso può essere determinato in relazione al valore dell'affare (ad es. il 2% del valore dell'affare purché andato a buon fine) o in relazione al numero di contratti conclusi (ad es. euro 20 per contratto andato a buon fine).

Di fatto, i tassi provvigionali variano dall'1% al 5% del valore del contratto concluso e andato a buon fine. Spesso le parti prevedono l'applicazione di una diversa percentuale in base a scaglioni di valore (ad esempio, per contratti di valore fino a 500.000 PLN = 5%, per contratti di valore superiore = 2%). In assenza di specifico accordo sull'importo della provvigione, essa viene in genere determinata in base agli usi locali (remunerazione abitualmente corrisposta nel luogo ove opera l'agente per l'esecuzione di attività corrispondenti).

L'agente matura il diritto alla provvigione al più tardi:

- alla scadenza del termine per l'adempimento da parte del preponente dell'obbligo assunto nei confronti del cliente; oppure
- nel momento stesso in cui il preponente realizza la prestazione oggetto del contratto con il cliente; oppure
- nel momento in cui il cliente abbia adempiuto alla propria obbligazione nei confronti del preponente.

Il pagamento della provvigione diviene esigibile a decorrere dall'ultimo giorno del mese successivo al trimestre in cui è sorto il diritto. Tale tempistica può essere oggetto di diversa pattuizione delle parti, le quali però non potranno stabilire un termine meno favorevole all'agente.

Il diritto alla provvigione si estingue trascorsi 3 anni dal momento in cui è diventato esigibile.

È importante precisare che l'agente ha diritto alla provvigione per aver procurato l'affare, ma non è responsabile dell'adempimento del cliente. Le parti possono prevedere che, in taluni casi, dietro previsione di un apposito corrispettivo a vantaggio dell'agente, costui sia chiamato a rispondere dell'adempimento del cliente (clausola dello star del credere).

Scioglimento del contratto

Il diritto polacco riconosce la possibilità di concludere contratti di agenzia sia a tempo indeterminato che a tempo determinato.

Nel caso di contratto a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere rispettando i termini minimi di preavviso previsti dalla normativa polacca, stabiliti in:

- un mese se il recesso viene esercitato nel corso del 1° anno di durata del contratto;
- di due mesi nel corso del 2° anno;
- e di tre mesi dal 3° anno in poi;

con il recesso che diventa efficace l'ultimo giorno del mese di scadenza del preavviso (i.e. l'agente comunica al preponente la volontà di voler recedere a marzo (supponiamo il 15) e il rapporto è al suo secondo anno di durata, il recesso sarà efficace e il contratto si intenderà risolto il 31 maggio dello stesso anno).

Nel caso in cui le parti concordino termini più lunghi rispetto a quelli suindicati, il preavviso del preponente non può in ogni caso essere fissato in un termine inferiore rispetto a quello previsto per l'agente, così, qualora ciò avvenisse, si riterrebbe automaticamente esteso anche il termine di preavviso del preponente.

Il contratto di agenzia a tempo determinato si risolve alla scadenza del termine contrattualmente concordato. Nel caso in cui le parti proseguano il rapporto oltre la sua naturale scadenza, il contratto a tempo determinato si intende tacitamente convertito in un contratto a tempo indeterminato ferme le altre condizioni e termini precedentemente concordate.

Parte della dottrina afferma che il contratto di agenzia a tempo determinato può risolversi anticipatamente per i motivi stabiliti dalle parti (cd. clausole risolutive espresse), tuttavia si tratta di una questione controversa.

In ogni caso, sia nei contratti di agenzia a tempo determinato che in quelli a tempo indeterminato, eventi gravi e imprevedibili possono legittimare il recesso anticipato e senza preavviso (per esempio, il grave inadempimento, la malattia o la condanna penale di una delle parti che pregiudichi il rapporto di fiducia o renda impossibile l'esecuzione del contratto).

Nel caso di recesso senza giusta causa, la parte recedente è tenuta a risarcire all'altra i danni. È tenuta altresì al risarcimento dei danni la parte che causa il recesso dell'altra per colpa, dolo o per fatto comunque ad essa imputabile.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Il Codice Civile polacco prevede il diritto dell'agente all'indennità di fine rapporto, a condizione che:

- l'agente abbia effettivamente procurato nuovi clienti al preponente ovvero abbia sensibilmente aumentato i ricavi derivanti da accordi conclusi con i clienti già esistenti;
- il preponente possa trarre vantaggio dall'attività dell'agente anche dopo la conclusione del rapporto;
- ciò sia congruo anche secondo equità.

Diversamente, il diritto all'indennità non sussiste se:

- il preponente recede dal rapporto contrattuale per motivi imputabili all'agente;
- l'agente recede dal contratto rispettando i termini di preavviso stabiliti. Tuttavia, questa esclusione non si applica qualora il recesso dipenda da motivi imputabili al preponente oppure qualora l'agente cessi l'attività a causa dell'età, di infermità o di malattia o altre circostanze impeditive;
- l'agente ed il preponente concordano la cessione del contratto ad un terzo (c.d. cessione del portafoglio).

Il dovere di provare le circostanze che determinano il diritto all'indennità spetta all'agente, mentre l'onere della prova delle circostanze che lo escludono spetta al preponente.

Il rispetto delle condizioni sopra menzionate è necessario affinché l'agente possa richiedere l'indennità di fine rapporto. In primo luogo, l'agente deve dimostrare di aver acquisito nuovi clienti grazie alla propria attività, che è stato e tuttora è interpretato in senso estensivo, ossia:

- non solo soggetti che in precedenza non avevano rapporti con il preponente, ma anche soggetti che hanno ripreso, mantenuto o ampliato la loro relazione con il preponente a seguito dell'intervento dell'agente;
- ovvero laddove l'agente dimostri di aver contribuito a un aumento significativo del fatturato derivante dagli accordi con clienti già esistenti, per il quale l'agente non è tenuto a fornire prove dettagliate dei benefici ottenuti dal preponente né a quantificarne l'importo. L'aumento del fatturato può riferirsi sia al numero di contratti conclusi e clienti acquisiti, sia al valore economico di tali contratti. È inoltre necessario che il preponente continui a trarre benefici rilevanti dai contratti con questi clienti. La rilevanza del beneficio può riguardare anche solo un'area specifica di attività dell'agente, e non necessariamente l'attività complessiva del preponente. La semplice possibilità di ottenere vantaggi economici da operazioni con i clienti acquisiti dall'agente è considerata un beneficio significativo.

Infine, è richiesta che l'indennità sia equa, con onere di dimostrarne la carenza ricadente sul preponente e non sull'agente (circostanze come la perdita del diritto alle provvigioni o l'assenza di compenso per l'attività svolta dall'agente depongono a favore del riconoscimento della debenza dell'indennità).

Solo il soddisfacimento di tutte le condizioni sopra elencate conferisce all'agente il diritto a richiedere l'indennità di fine rapporto.

L'importo massimo dell'indennità non può superare la retribuzione annuale media percepita

dall'agente, calcolata su un periodo di cinque anni o, se il contratto ha avuto una durata inferiore, sulla media effettiva degli anni di durata del rapporto. Qualora l'importo determinato in questo modo risulti superiore alla retribuzione annuale media dell'agente, esso dovrà essere ridotto fino al livello di tale media. La normativa non indica un metodo specifico per la determinazione dell'indennità, lasciando quindi un certo margine di discrezionalità al giudice.

Esistono due principali metodi per il calcolo dell'indennità:

1. Metodo di origine tedesca: prevede che, per calcolare l'importo dell'indennità, si considerino le provvigioni percepite dall'agente sui contratti conclusi negli ultimi 12 mesi, il periodo durante il quale il preponente continuerà a trarre beneficio da tali contratti, il tasso di migrazione della clientela, il totale delle provvigioni perse per ciascun anno dopo la cessazione del contratto, confrontando il risultato con il limite massimo rappresentato dalla retribuzione annuale media dell'agente durante il rapporto.
2. Metodo elaborato dalla giurisprudenza polacca: si basa sul numero di contratti conclusi, rinnovati o continuati dall'agente con i clienti nel corso del rapporto di agenzia, tenendo conto del tasso di migrazione della clientela e dei benefici successivamente ottenuti dal preponente. Nella determinazione dell'indennità devono essere considerate tutte le forme di retribuzione e le provvigioni potenzialmente spettanti all'agente, con l'eccezione del rimborso delle spese, anche se questo è stato erogato in forma forfettaria e non ha richiesto documentazione giustificativa.

La determinazione precisa dell'importo dell'indennità richiede spesso il ricorso a una perizia tecnica specializzata.

Il diritto all'indennità è indipendente rispetto a quello al risarcimento dei danni; pertanto, l'agente può esercitare entrambi i diritti, anche se, nella liquidazione del risarcimento, si terrà conto del valore dell'indennità.

La normativa polacca non prevede il divieto di concorrenza post-contrattuale a carico dell'agente; tuttavia, esso potrà essere previsto nel contratto di agenzia o in un accordo separato, per il quale è necessaria la forma scritta e la cui efficacia non può eccedere i due anni dalla cessazione del contratto di agenzia.

Il divieto di non concorrenza dev'essere limitato in relazione a particolari attività, a specifici prodotti, a una specifica area geografica o clientela.

Nel caso di patto di non concorrenza, l'agente ha diritto ad una specifica indennità. La validità del patto non è tuttavia legata al riconoscimento di tale compenso all'agente, che per volontà concordata delle parti può essere omissivo. L'indennità non è comunque dovuta se il rapporto contrattuale è terminato per circostanze imputabili all'agente. Sia l'agente che il preponente possono revocare il patto di non concorrenza. In particolare, il preponente può rinunciare alla clausola di non concorrenza dandone comunicazione per iscritto, dispensandosi così dal pagamento dell'indennità se la rinuncia è comunicata sei mesi prima della cancellazione.

L'agente può svincolarsi dal patto di non concorrenza per circostanze imputabili al preponente, notificando tale intenzione per iscritto allo stesso entro un mese dal giorno in cui sia venuto a conoscenza della circostanza imputabile al preponente.

L'agente ha l'obbligo di non divulgare le informazioni che costituiscono il cd. segreto aziendale anche dopo la fine del rapporto contrattuale, per i tre anni successivi, salvo diverso accordo delle parti.

Si segnala, inoltre, che la cessazione del contratto di agenzia non determina automaticamente il venir meno del potere di rappresentanza dell'agente, che dovrà essere oggetto di un'autonoma previsione.

Competenza e diritto applicabile

In qualità di stato membro dell'Unione europea la Polonia è soggetta alla disciplina dettata dal Regolamento (UE) n. 593/2008 del 17 giugno 2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (cd. Regolamento Roma I) per la cui disamina si rimanda all'Introduzione di questa Guida. Le parti del contratto di agenzia sono libere di scegliere il foro o il tribunale arbitrale competente a conoscere le controversie nascenti dall'interpretazione e/o dall'esecuzione del contratto di agenzia.

Con il contributo di Rödl and Partner Poznan, ul. Wierzbicice 1a, 61-569 Poznań

Portogallo

Principi

In Portogallo il contratto di agenzia commerciale è disciplinato dal Decreto di Legge n. 178/1986 (modificato con il Decreto di Legge n. 118/1993 di recepimento della Direttiva 86/653/CEE) che qualifica il rapporto di agenzia come il contratto in forza del quale l'agente si impegna a promuovere e negoziare, in modo autonomo e continuativo, verso remunerazione, affari in nome e per conto del preponente.

L'attività dell'agente consiste, quindi, nell'intermediazione a titolo oneroso di affari nell'interesse del preponente. L'agente munito di potere di rappresentanza può concludere contratti con terzi con spendita del nome del preponente e immediata loro vincolatività per esso.

Il rapporto di agenzia è anche soggetto alla normativa comunitaria in materia di accordi verticali e di pratiche concordate.

Requisiti

La normativa portoghese permette che l'attività di agenzia possa essere svolta sia da persone fisiche sia da persone giuridiche. Nulla vieta che il preponente (anche straniero) possa detenere partecipazioni nella società dell'agente, sempre che ciò non faccia venir meno la sua autonomia. Per il valido perfezionamento del contratto di agenzia non sono previsti requisiti di forma, tuttavia, ciascuna parte ha il diritto di esigere dall'altra che il contratto concluso verbalmente venga redatto per iscritto e firmato.

La normativa portoghese non prevede obblighi di registrazione del contratto di agenzia.

È opportuno però verificare se, alla luce delle specifiche caratteristiche del rapporto e del settore di riferimento, vi siano leggi speciali che impongono il rispetto di ulteriori requisiti.

Doveri dell'agente

L'agente deve agire nell'interesse del preponente e comportarsi secondo lealtà e buona fede.

I principali obblighi dell'agente sono quelli di:

- attenersi ragionevolmente alle indicazioni del preponente (sempre che ciò non precluda del tutto l'autonomia organizzativa dell'agente);
- fornire al preponente informazioni sulla solvibilità dei clienti e sulle condizioni di mercato della zona assegnatagli;
- fatturare le provvigioni che gli vengono retribuite;
- comunicare al preponente ogni impedimento, anche temporaneo, a svolgere la sua attività.

L'agente ha l'obbligo di riservatezza, sia pendente il rapporto di agenzia sia successivamente alla sua cessazione, obbligo che ha ad oggetto le informazioni aziendali riservate di cui sia venuto a conoscenza nell'esercizio della sua attività.

Le parti possono concordare il riconoscimento del "c.d. diritto di esclusiva" per una determinata zona, clientela o genere di prodotti a favore dell'agente.

La normativa portoghese ammette che le parti possano prevedere contrattualmente il "c.d. patto di non concorrenza post-contrattuale", purché non eccedente la durata di due anni dalla cessazione del rapporto di agenzia e circoscritto a una determinata zona o clientela.

Tra le attività che l'agente può essere chiamato a svolgere, a seconda degli accordi e delle esigenze delle parti, vi sono le ricerche di mercato, le visite ai clienti porta a porta, lo svolgimento

di attività “preparatorie” ossia funzionali alla positiva conclusione dell'affare.

Il preponente può riconoscere all'agente la facoltà di decidere se e a quali condizioni concludere o meno i contratti. Anche se non munito del potere di rappresentanza, l'agente può ricevere i reclami dei clienti relativi agli affari conclusi per effetto del suo intervento. Inoltre, l'agente può essere autorizzato al recupero dei crediti presso i clienti (l'autorizzazione si presume qualora egli sia titolare del potere di rappresentanza).

Nel caso in cui l'agente abbia concluso un contratto come rappresentante senza averne i poteri, il contratto è considerato efficace se il preponente ha ommesso di comunicare la mancata volontà di ratifica entro 5 giorni dalla conoscenza del fatto.

Doveri del preponente

Il preponente, al pari dell'agente, ha il dovere di agire secondo lealtà e buona fede.

In esecuzione di detto principio, egli deve:

- fornire all'agente tutte le informazioni e il materiale necessario allo svolgimento della sua attività;
- informare prontamente l'agente dell'accettazione o del rifiuto degli affari procurati. Il dovere di informazione si estende anche ai casi di mancata esecuzione dei contratti procurati dall'agente;
- inviare periodicamente all'agente un estratto conto relativo alle provvigioni dovute, al più tardi entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre in cui l'agente ha maturato il diritto alle stesse;
- fornire su richiesta dell'agente i documenti contabili necessari alla verifica dell'ammontare delle provvigioni;
- pagare le provvigioni o la retribuzione dovuta all'agente;
- corrispondere una speciale provvigione cumulativa, per il recupero crediti ovvero nel caso di pattuizione della “c.d. clausola dello star del credere”, cioè qualora l'agente si assuma il rischio dell'inadempimento del cliente a condizione che l'affare sia stato negoziato o concluso da lui;
- avvertire l'agente nel caso in cui preveda che il volume d'affari sarà notevolmente inferiore rispetto a quello stimato o concordato con l'agente.

Provvigione

La normativa portoghese non prevede tariffe provvigionali e, ove tale aspetto non venga regolato contrattualmente dalle parti, la misura della provvigione è determinata sulla base degli usi locali o, in mancanza, secondo equità.

L'agente ha diritto alla provvigione su tutti gli affari promossi per conto del preponente, a condizione che essi siano stati conclusi anteriormente alla cessazione del rapporto di agenzia. Il diritto alla provvigione sorge anche per i contratti conclusi nella zona o con la clientela riservata in esclusiva all'agente, sebbene l'agente non abbia svolto alcuna attività di promozione.

Il preponente è tenuto al pagamento della provvigione anche dopo lo scioglimento del rapporto di agenzia se la conclusione dell'affare è il risultato dell'attività dell'agente e il contratto è stato perfezionato entro un periodo ragionevole rispetto allo scioglimento del rapporto.

La provvigione diviene esigibile alternativamente quando:

- il preponente ha adempiuto alla sua obbligazione;
- avrebbe dovuto adempiere alla sua obbligazione in virtù di quanto stabilito nel contratto concluso con il terzo;
- il terzo ha pagato al preponente il prezzo pattuito.

La provvigione deve essere pagata all'agente al più tardi entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre in cui egli abbia maturato il diritto alla stessa.

Il diritto alla provvigione si estingue nel caso in cui il contratto non venga eseguito per cause non imputabili al preponente. In tal caso, qualora l'agente abbia già ricevuto, in tutto o in parte, la provvigione, sarà tenuto a restituirla.

Scioglimento del contratto

Le parti possono concludere il contratto di agenzia sia a tempo determinato sia a tempo indeterminato. In assenza di un'espressa indicazione, il contratto si riterrà a tempo indeterminato. Qualora venga stipulato un contratto a tempo determinato e le parti proseguano il rapporto oltre il termine stabilito, il contratto di agenzia si riterrà automaticamente a tempo indeterminato. Il contratto a tempo indeterminato si scioglie per effetto del recesso di una delle parti.

La normativa portoghese prevede la legittimità del recesso comunicato alla controparte contrattuale nel rispetto dei seguenti termini di preavviso:

- un mese, se il rapporto è di durata inferiore a un anno;
- due mesi, per il secondo anno di efficacia del contratto;
- tre mesi, dal terzo anno in poi.

Salvo diverso accordo tra le parti, il termine di cessazione di efficacia del contratto coincide con l'ultimo giorno del mese di riferimento. Le parti sono libere di concordare termini di preavviso maggiori rispetto a quelli legali. In tal caso, il termine previsto per l'agente non potrà essere superiore a quello stabilito per il preponente.

Qualora una parte violi i termini di preavviso, l'altra avrà diritto di chiedere il risarcimento dei danni subiti. Nel caso dell'agente, egli ha diritto a un risarcimento di importo corrispondente alla media delle provvigioni mensilmente percepite nell'anno precedente, moltiplicate per il numero di mesi di preavviso non rispettati.

Il rapporto contrattuale può essere risolto senza il rispetto dei termini di preavviso se:

- una delle parti risulti gravemente inadempiente agli obblighi nascenti dal contratto di agenzia;
- la prosecuzione del rapporto diventa impossibile o irragionevole per una delle parti.

Al verificarsi di uno di questi eventi, il recesso dovrà essere prontamente comunicato alla controparte contrattuale tramite missiva scritta, nel termine di un mese a decorrere dal momento in cui la parte ne abbia avuto conoscenza.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Come anticipato nel paragrafo precedente, l'interruzione improvvisa del rapporto di agenzia senza il rispetto dei termini di preavviso ad opera di una parte comporta il diritto dell'altra di chiedere e ottenere il risarcimento dei danni subiti.

A prescindere dal diritto al risarcimento del danno, secondo la normativa portoghese, l'agente ha diritto di ricevere un'indennità di fine rapporto a seguito dello scioglimento del contratto di agenzia, sempre che:

- l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente;
- l'agente abbia sensibilmente aumentato i ricavi del preponente derivanti da accordi conclusi con clienti già esistenti;
- il preponente possa trarre vantaggio dall'attività dell'agente anche dopo la conclusione del rapporto;

- l'agente, dopo la cessazione del contratto, non abbia ricevuto compensi in relazione ai contratti negoziati o conclusi con i clienti da lui procurati.

L'agente perde il diritto all'indennità se:

- lo scioglimento del rapporto di agenzia è a lui imputabile;
- in accordo con il preponente, ha ceduto la sua posizione ad un terzo (c.d. cessione di portafoglio).

Il diritto all'indennità si prescrive nel caso in cui l'agente non ne chieda il versamento entro un anno dallo scioglimento del rapporto di agenzia. L'azione giudiziale avente ad oggetto il recupero dell'indennità deve essere esercitata entro un anno dall'avvenuta richiesta di pagamento.

L'indennità di clientela viene determinata secondo criteri di equità. Tuttavia, la normativa portoghese prevede che il suo valore non possa eccedere l'equivalente di un'indennità annua, determinata secondo la media annuale delle provvigioni percepite dall'agente negli ultimi cinque anni. Se il contratto ha avuto una durata inferiore, la media viene calcolata sulla base degli anni di durata effettiva del rapporto.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere contrattualmente il diritto sostanziale applicabile al rapporto di agenzia, con l'eccezione di quanto stabilito dall'art. 38 del Decreto Legge n. 178/1986, che in relazione alle norme relative allo scioglimento del contratto, impone che possa essere applicata la legge straniera solo se questa risulti più favorevole all'agente rispetto a quella portoghese. Così, nel caso in cui l'agente instauri un giudizio in Portogallo per far valere il suo diritto all'indennità di fine rapporto, il giudice può disapplicare la legge portoghese, a favore di quella straniera scelta dalle parti, solo se questa preveda una tutela più favorevole all'agente.

La normativa portoghese consente alle parti di scegliere il foro competente a conoscere delle eventuali controversie nascenti dal rapporto di agenzia. Tale accordo deve essere redatto in forma scritta e contenere i criteri scelti per l'individuazione del foro competente.

Con il contributo di Rödl & Partner Lisbon, Rua João Chagas, n. ° 10B Direito, 1500- 493, Lisboa

Qatar

Principi

I contratti di agenzia commerciale in Qatar sono in prevalenza regolati dalla legge sui contratti di agenzia commerciale (*"Organization of Business of Commercial Agents"*) – Legge qatarina n. 8 del 2002 (*"Legge 8/2002"*). Ulteriori normative che integrano la disciplina generale del rapporto di agenzia commerciale si possono rinvenire nella Legge sugli investimenti stranieri – Legge qatarina n. 13/2000 – nella Legge sui contratti civili e commerciali – Legge qatarina n. 27/2006 – nonché nel Codice Civile qatarino – legge qatarina n. 22/2004.

L'art. 2 della Legge 8/2002 definisce l'agente commerciale come: *"Colui che in via esclusiva è autorizzato, all'interno dell'ambito di applicazione dell'accordo contrattuale, a distribuire o vendere beni o prodotti, oppure a fornire prestazioni di servizi, in nome e per conto del proprio proponente, in cambio di una remunerazione"*.

Requisiti

Ogni persona fisica o giuridica può svolgere l'attività di agente. Non vi sono sostanziali differenze in materia di struttura/contenuto del contratto se l'agente è persona fisica o giuridica, eccezion fatta per la circostanza secondo la quale, allorché l'agente sia persona giuridica, esso deve possedere una specifica licenza che gli consenta lo svolgimento di un'attività commerciale, elemento non richiesto alle persone fisiche dato che, alla data di stesura di questa scheda Paese, non esiste un albo degli agenti commerciali in Qatar (e ciò sebbene la legge lo preveda).

La legge sugli investimenti stranieri, articolo 2.3, prescrive che l'attività di agente commerciale possa essere svolta unicamente da persone di nazionalità qatarina, ovvero da persone fisiche qatarine o da persone giuridiche interamente detenute da soggetti qatarini.

Una volta concluso un accordo di agenzia commerciale, l'agente dovrà registrare il relativo contratto di agenzia presso l'apposito registro del Ministero dell'Economia.

Poiché la definizione di agente non è univoca sussistono difficoltà di differenziazione tra l'agente e il distributore. La questione, nella prassi, è risolta sulla scorta del summenzionato duplice requisito della registrazione dei contratti e della nazionalità qatarina dell'agente. In altre parole, allorché l'agente non sia di nazionalità qatarina oppure il contratto non abbia le caratteristiche per essere registrato, è possibile ritenere con ragionevole grado di approssimazione che il contratto sottoscritto non sia di agenzia commerciale.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia va stipulato necessariamente in forma scritta (art. 3 Legge 8/2002).

In considerazione del fatto che il contratto per essere valido deve anche essere registrato sono richieste procedure particolari di legalizzazione, anche consolare, se la sottoscrizione avviene al di fuori del Qatar.

L'agente deve registrare il contratto presso il Ministero dell'Economia per essere riconosciuto in Qatar. La registrazione vale due anni e deve essere rinnovata alla scadenza (art. 13 Legge 8/2002). I contratti di agenzia non registrati non vengono riconosciuti e le obbligazioni regolate per il loro tramite non sono esigibili (art. 16 legge 8/2002).

Presupposto per la registrazione è il deposito del contratto originale presso il Ministero dell'Economia. Se esso non dovesse essere redatto in arabo, dovrà essere allegata una traduzione certificata in arabo (art. 12 Legge 8/2002). I documenti firmati all'estero, per essere

giuridicamente riconosciuti in Qatar, devono essere convalidati da un notaio e vidimati dal consolato del Qatar del Paese dove è stata apposta la firma.

La registrazione del contratto di agenzia, impregiudicata la persistenza del rapporto, deve essere rinnovata ogni due anni presso il Ministero dell'Economia. Si segnala che registrazioni anche tardive o fatte ex post (in preparazione ad un eventuale contenzioso) vengono, di prassi, generalmente accettate dal Ministero dell'Economia; pertanto, occorre la massima cautela nella negoziazione di contratti che possano potenzialmente essere soggetti a registrazione quali accordi di agenzia commerciale.

Doveri dell'agente

La configurazione del rapporto di agenzia e i doveri dell'agente possono variare a seconda dell'oggetto contrattuale pattuito e dei prodotti o dei servizi interessati. A parte alcune eccezioni, i doveri non sono prestabiliti dalla legge. È, pertanto, consigliabile stilare molto attentamente una lista di obbligazioni dell'agente in sede di negoziazione del contratto.

L'obbligo principale dell'agente – riconosciuto dal diritto consuetudinario – consiste nell'utilizzare il potere di rappresentanza che il preponente gli ha concesso a vantaggio e nell'interesse di costui.

L'agente deve agire con la diligenza che impiegherebbe nella conduzione dei propri affari.

Peraltro, nella maggior parte dei casi, nella prassi giuridica, in particolare quando l'agente è un professionista, si deve osservare la diligenza propria di un imprenditore medio in quel settore del commercio. In ogni caso, resta sempre consigliabile stabilire espressamente nel contratto la misura della diligenza da osservare.

Infine, un importante dovere dell'agente, peculiare della normativa qatarina e, più in generale, di quella dei paesi del *Gulf Cooperation Council* (Arabia Saudita, Bahrein, Kuwait, Emirati Arabi Uniti, Qatar e Oman) è quello previsto all'art. 3 (e) legge 8/2002 che obbliga l'agente (simili previsioni esistono anche per i contratti di distribuzione) a mantenere un magazzino di pezzi di ricambio o, più in generale, ad assicurare l'assistenza post-vendita sui prodotti.

Opera per legge il diritto di esclusiva dell'agente.

Non è ammissibile alcun accordo in deroga, tanto che il diritto alla remunerazione dell'agente sussiste anche per i negozi della sua zona nei quali egli non è coinvolto.

Gli accordi relativi all'impiego di ausiliari possono avere luogo soltanto se il rapporto tra il preponente e l'agente viene riconosciuto come agenzia ed è sottoposto a registrazione. Gli ausiliari o gli addetti alle vendite inseriti nell'organizzazione commerciale vengono considerati normali agenti senza la tutela diretta della normativa qatarina di riferimento. La nullità del contratto di agenzia ha effetto sul contratto con l'ausiliario soltanto se ciò è stato specificamente previsto nel contratto.

Doveri del preponente

L'obbligo principale del preponente consiste di norma nel riconoscimento della remunerazione da riconoscere a favore dell'agente ai sensi dell'art. 2 legge 8/2002. Da notare che l'agente ha diritto di trattenere la merce spedita in Qatar (financo bloccarla alla dogana) nel caso in cui il corrispettivo non sia stato pagato e può, altresì, rivalersi su dette merci (art. 6 Legge 8/2002).

Provvigione

Il compenso dell'agente dipende, *in primis*, dall'accordo contrattuale sottoscritto.

È, pertanto, importantissimo negoziare in modo chiaro nel contratto l'ammontare della

provvigione ed il metodo di pagamento, in considerazione soprattutto del favore verso l'agente che contraddistingue la legge qatarina.

Scioglimento del contratto

L'agente può pretendere una indennità di fine rapporto quando un contratto termina alla sua scadenza o vi è un recesso anticipato. Questo vale in particolare se i suoi sforzi hanno portato ad una commercializzazione efficace dei prodotti del preponente o il numero degli acquirenti si è innalzato, sul presupposto che egli sia stato privato del godimento della commissione o delle spese che gli spettavano dal mancato prolungamento o dalla risoluzione del contratto di agenzia.

In caso di recesso unilaterale immotivato da un contratto a tempo indeterminato, sia l'agente – ad esempio a titolo di spese di *marketing* – sia il preponente – a titolo di perdita di clienti causata dalla disdetta intempestiva – possono far valere ulteriori risarcimenti del danno, poiché il recesso configura una violazione del contratto. In ogni caso sulla validità del recesso e sulle richieste di risarcimento decidono i giudici o gli arbitri invocati dalle parti. La valutazione di tali questioni si riferisce al danno subito, che viene valutato dal giudice liberamente, in quanto non esistono parametri adeguati ed efficaci per calcolare con precisione l'ammontare di una indennità di fine rapporto. Fra i vari elementi che possono trovare considerazione nel calcolo dell'indennità e degli eventuali danni per scioglimento anticipato o illegittimo ci sono, in particolare, la provvigione persa e le spese compiute, ma anche la durata del rapporto contrattuale.

Le modalità di scioglimento o cessazione del contratto dipendono dagli accordi contrattuali.

La legge non fornisce particolari indicazioni. In ogni caso l'agente deve curare la cancellazione della registrazione, perciò, si consiglia una disdetta o risoluzione scritta in lingua araba.

La Legge 8/2002 consente all'agente di richiedere un fermo alle importazioni per i prodotti interessati dal rapporto di agenzia presso gli uffici competenti se il preponente fa cessare il rapporto o non lo rinnova. Spetta alla valutazione dell'ufficio decidere se dare seguito a tale istanza. Se la questione sfocia in un contenzioso, il fermo disposto sulle importazioni deve essere sospeso, se non si tratta di un contratto a tempo indeterminato e il Ministero dell'Economia stesso non ne ordina il mantenimento per il prevalere dell'interesse pubblico.

Le parti possono liberamente pattuire, mediante apposita clausola sulla concorrenza, se e in che misura si debba corrispondere all'agente un indennizzo per il fatto che egli si astenga da ogni attività di concorrenza per un certo periodo dopo la cessazione del contratto.

Quando un rapporto di agenzia termina, l'agente è tenuto a richiedere la cancellazione presso il Ministero entro 30 giorni. Il mancato adempimento può comportare sanzioni penali. Tuttavia, gli agenti possono comunque richiedere un risarcimento per risoluzioni ingiustificate. Nella pratica, la cancellazione senza la collaborazione dell'agente può risultare difficile e richiedere molto tempo.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Il recesso di un contratto di agenzia a tempo indeterminato da parte del preponente ha, solitamente, come conseguenza la richiesta da parte dell'agente del rimborso delle spese sostenute e degli investimenti fatti confidando nella durata/esecuzione del contratto, nonché del risarcimento del danno. Trattasi appunto di una prassi, in quanto la normativa in commento non prevede alcun specifico diritto in tal senso.

Alle parti è, peraltro, concesso, in armonia con un principio fondamentale del diritto islamico, di

escludere o limitare nel contratto ogni tipo di rimborso spese e ciò in ossequio a quanto sancito dalla *Sharia'a* i cui principi generali, come è noto, non ammettono rimborsi per aspettative future di guadagno o a titolo di interessi.

Non essendo, come visto, espressamente normato il diritto al rimborso delle spese ed al risarcimento del danno, nel caso in cui le parti non abbiano introdotto nel contratto specifiche indicazioni circa la determinazione dell'ammontare degli importi a tale titolo, essi saranno stabiliti dall'Autorità giudiziaria.

Il diritto al rimborso delle spese e al risarcimento del danno non è, in ogni caso, solitamente riconosciuti nel caso in cui il preponente sia in grado di dimostrare che l'agente di commercio ha violato i propri obblighi contrattuali.

La legge non stabilisce se le parti del contratto di agenzia possano pattuire o meno un obbligo di non concorrenza post-contrattuale. Tuttavia, nonostante l'assenza di uno specifico divieto di pattuizione in tal senso, è opportuno segnalare che la maggioritaria dottrina saudita parrebbe non ritenere ammissibile una simile previsione.

Le rinunce espresse al diritto dell'agente al risarcimento in caso di cessazione del rapporto sono difficilmente opponibili secondo il diritto qatariota. Sebbene le parti siano in linea di principio libere di determinare il contenuto dei propri accordi, le disposizioni imperative – come il diritto al risarcimento previsto dalla Legge sull'Agenzia – prevalgono sulle clausole contrattuali.

Competenza e diritto applicabile

I tribunali del Qatar devono conoscere e decidere tutte le controversie tra i contraenti, se non è stato diversamente pattuito. Tale accordo può anche essere stipulato in anticipo, vale a dire nello stesso contratto di agenzia.

È prassi generalizzata in Qatar che tutte le questioni inerenti al diritto commerciale possano essere sottoposte ad arbitri (art. 190 del codice di procedura civile e commerciale). La possibilità di ricorrere all'arbitrato per i contratti di agenzia è altresì chiaramente specificata all'art. 24 della Legge 8/2002, il quale sancisce che i lodi arbitrali sono validi e vincolanti in tutte le questioni riguardanti il rapporto di agenzia. Tuttavia, va tenuto presente, questo come considerazione generale, che i lodi arbitrali che violino l'ordine pubblico o il buon costume possono venire annullati dal giudice.

L'inosservanza delle norme cogenti della normativa qatarina costituisce una violazione dell'ordine pubblico; perciò, gli arbitri devono tenere presente ed applicare tale legge per evitare l'annullamento del lodo.

Le parti possono concordare l'applicazione di un diritto straniero, ma, in tal caso, non avrà efficacia la legge 8/2002. L'opportunità e la validità di una clausola contrattuale che sottoponga ad una normativa straniera un contratto di agenzia che possa avere applicazione in Qatar è una tematica molto complessa che va analizzata caso per caso.

Con il contributo di Rödl & Partner Dubai, Bay Square Building 11, Business Bay, Dubai

Regno Unito

Principi

Il diritto dei contratti di agenzia nel Regno Unito è disciplinato dalla legge denominata *The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993* ("Legge") che ha attuato la normativa comunitaria contenuta nella Direttiva 86/653/CEE relativa agli agenti commerciali indipendenti, già analizzata nell'Introduzione.

La Legge è entrata in vigore dal 1 gennaio 1994 e, ai sensi della *regulation* n. 23, è applicabile, anche retroattivamente (in questo senso si veda il precedente *Cureton v Mark Insulations Ltd* (2006) EWHC 2279).

Secondo la definizione contenuta nella *The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993*, l'agente commerciale è un intermediario, che opera autonomamente nell'ambito di un rapporto contrattuale di durata, investito del potere di trattare per conto del preponente la vendita e l'acquisto di beni ovvero del potere di trattare e concludere in nome e per conto del preponente la vendita e l'acquisto di beni.

Tale definizione, pertanto, comprende sia la figura dell'agente dotato della sola capacità di trattare in fase precontrattuale con il cliente, sia la figura dell'agente dotato della capacità di trattare e perfezionare il contratto di compravendita con il cliente.

Le previsioni contenute nella legge *The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993* non si applicano nelle seguenti circostanze:

- quando il rapporto si configuri sostanzialmente come distribuzione, ossia quando l'intermediario agisca in nome e per conto proprio;
- nel caso di svolgimento dell'attività di agenzia in territorio diverso dalla *European Economic Area*;
- se l'attività di agenzia risulti secondaria rispetto a diversa attività principale prestata dall'agente commerciale. L'attività è secondaria quando consiste nella vendita di beni che normalmente non sono singolarmente trattati o nello svolgimento di attività non concluse su base commerciale;
- quando l'attività di agenzia risulti prestata da *Crown Agents for Overseas Governments and Administrations* ovvero tramite società interamente partecipate ai sensi e per gli effetti del *Crown Agents Acts 1979*.

Il diritto dei contratti di agenzia nel Regno Unito è altresì regolato dalla normativa inglese anticorruzione (*Bribery Act 2010*) e dalle linee guida pubblicate dal Ministero della Giustizia Inglese sulle procedure che le aziende possono mettere in atto per impedire alle persone ad esse associate di compiere atti di corruzione (*Guidance about procedures which relevant commercial organisations can put into place to prevent persons associated with them from bribing (section 9 of the Bribery Act 2010)*).

Il "*Bribery Act 2010*" prevede la responsabilità delle aziende (alle quali possono essere applicate sanzioni pecuniarie) per fatti corruttivi commessi a loro vantaggio o nel loro interesse, qualora non si siano dotate di modelli organizzativi interni volti a prevenire tali fenomeni. La legge si applica in Inghilterra, Galles, Scozia e Irlanda del Nord.

Il contratto di agenzia è infine disciplinato dalla *common law* inglese che detta i principi di base in

materia.

A seguito dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, a partire dal 1° gennaio 2024 il diritto dell'UE mantenuto è stato riclassificato come "diritto assimilato". Sebbene le Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993 restino in vigore, i tribunali del Regno Unito non saranno più obbligati a seguire la nuova giurisprudenza dell'UE.

Inoltre, il governo britannico ha avviato nel maggio 2024 una consultazione sulla possibile abrogazione del Regolamento per i nuovi rapporti tra preponente e agente, il cui esito rimane incerto. Qualora venisse adottata, la modifica escluderebbe l'applicazione del Regolamento ai nuovi contratti di agenzia, pur continuando a tutelare quelli già esistenti.

Requisiti

Ogni persona fisica, salvo il caso di lavoratore dipendente, o giuridica può essere agente.

Non è necessario che l'agente abbia la sede o la residenza nel Regno Unito per poter svolgere qui la propria attività. È inoltre consentito al preponente straniero detenere una partecipazione in un'entità locale che agisca quale suo agente nel Regno Unito.

Il preponente può essere qualificato come "palese" quando il terzo sia consapevole che l'agente stia operando per conto dello stesso. Il preponente può inoltre essere:

- identificato, quando il terzo sia a conoscenza delle generalità del soggetto per conto del quale l'agente sta svolgendo l'attività di promozione degli affari;
- non identificato, quando il terzo pur essendo a conoscenza che l'agente stia operando per conto di un'altra persona ne ignori tuttavia l'identità.

Quando il cliente è consapevole che l'agente, nel rispetto dei poteri riconosciutigli, operi per conto del preponente, la relazione contrattuale viene instaurata direttamente tra il preponente ed il terzo. L'agente non è generalmente parte dei contratti promossi con i terzi per conto del preponente, a meno che non sia diversamente concordato. Ciò non vale per il caso in cui l'agente abbia agito al di fuori dell'ambito dei poteri conferitigli ed il preponente non abbia successivamente ratificato la sua attività.

Il preponente può essere "non palese" quando il terzo ignori che l'agente sta operando per conto di un'altra persona, non essendogli stata comunicata tale situazione di fatto. In questo caso, il terzo è convinto quindi di negoziare direttamente con l'agente. Il cliente in questi casi ha la possibilità di (*right of election*):

- agire giudizialmente nei confronti sia dell'agente che del preponente, a condizione che l'agente abbia operato nell'ambito dei propri poteri; o
- sempreché l'agente abbia fatto menzione al terzo del rapporto di agenzia, considerare il medesimo come preponente ovvero riconoscere il vero preponente, liberando in tal caso l'agente da qualsiasi dovere nei suoi confronti.

Secondo la *common law* i contratti restrittivi dell'attività commerciale (*contracts in restraint of trade*) sono inapplicabili. In via di prassi, tuttavia, sono considerati validi quando le parti sostengono la ragionevolezza della limitazione e la sua non contrarietà al pubblico interesse.

Esempi di limitazioni che un contratto di agenzia può contenere sono le restrizioni relative al riconoscimento di un diritto di esclusiva o all'impegno dell'agente di astenersi dal promuovere la vendita di prodotti in concorrenza con quelli del preponente.

Requisiti di forma

Non vi sono norme che impongono che il contratto di agenzia debba essere concluso per iscritto. Ai sensi della *Regulation 13*, ciascuna delle parti può ottenere, previa richiesta, che il contratto di

agenzia così come le successive modificazioni vengano riprodotte per iscritto.

Doveri dell'agente

Gli obblighi che l'agente ha nei confronti del preponente sono disciplinati dal contratto di agenzia e dalla *Regulations*. In particolare, l'agente deve:

- curare gli interessi del preponente con la dovuta diligenza professionale ed agire in buona fede e correttezza;
- comportarsi lealmente nei confronti del preponente;
- operare per promuovere la conclusione di affari per conto dello stesso e, se autorizzato, concludere i contratti in nome e per conto suo, attenendosi alle direttive e alle istruzioni del preponente purché ragionevoli e lecite.

In base ai principi di *common law*, l'agente ha i seguenti obblighi:

- astenersi dall'operare in conflitto di interesse;
- informare il preponente in ordine a tutti i fatti relativi allo svolgimento dell'incarico ed astenersi dal divulgare informazioni confidenziali a terzi;
- rendere conto al preponente della gestione di beni e denaro sotto il suo controllo;
- non delegare il suo potere a terzi salvo facoltà di nomina di subagenti.

La generica violazione da parte dell'agente del dovere di prendersi cura degli interessi del preponente e di agire con correttezza e buona fede non dà luogo automaticamente ad un inadempimento grave tanto da giustificare la risoluzione del contratto di agenzia.

Doveri del preponente

Il preponente deve comportarsi secondo buona fede e correttezza nei confronti dell'agente.

A tal proposito, il preponente deve fornire all'agente la documentazione relativa ai beni e servizi trattati (cataloghi, materiale pubblicitario, attrezzature per dimostrazioni, espositori) ed ogni informazione necessaria per il corretto adempimento del contratto di agenzia. Egli deve comunicare all'agente entro un termine ragionevole, l'accettazione, il rifiuto o la mancata esecuzione di un affare che questi gli abbia procurato. Inoltre, il preponente deve avvertire l'agente senza ritardo se il volume degli affari risulti significativamente inferiore rispetto a quello che poteva ragionevolmente attendersi.

Secondo la *common law*, il preponente deve altresì:

- pagare all'agente la provvigione;
- rimborsare le spese sostenute dall'agente per l'esecuzione dell'incarico;
- indennizzare l'agente per i danni subiti nel compimento di atti legati alla propria attività e posti in essere nell'ambito dei poteri affidatigli dal preponente.

Provvigione

L'agente ha diritto alla provvigione sul contratto concluso durante il periodo di efficacia del contratto di agenzia quando il contratto tra il preponente ed il terzo si è concluso per effetto dell'intervento dell'agente; quando il preponente concluda il contratto con un terzo che l'agente abbia previamente acquisito come cliente per contratti dello stesso tipo ovvero con un cliente appartenente all'area geografica o al gruppo di clienti assegnati all'agente in via esclusiva.

Il diritto dell'agente alla provvigione, ai sensi della *Regulation 7(2)*, può essere derogato o ridotto per effetto di:

- un termine contrattuale che neghi all'agente il diritto di esclusiva su un'area geografica precisa o relativamente a un determinato gruppo di clienti;
- un termine contrattuale che escluda dal gruppo di clienti affidati in esclusiva all'agente quelli con cui il preponente si riserva di trattare direttamente;
- una clausola contrattuale che determini la provvigione in misura più bassa.

A norma della *Regulation 10* la provvigione è esigibile non appena e nella misura in cui:

- il preponente abbia eseguito la propria obbligazione;
- il preponente avrebbe dovuto eseguire la sua obbligazione in forza del contratto concluso con il cliente;
- il cliente abbia eseguito la propria obbligazione.

La sola circostanza che determina l'estinzione del diritto alla provvigione in capo all'agente è quella in cui il contratto non venga eseguito per ragioni non imputabili al preponente. In tale even-tualità, qualunque provvigione versata all'agente deve essere restituita.

Scioglimento del contratto

Un contratto di agenzia può essere stipulato a tempo indeterminato o determinato.

Nel caso di contratto a tempo indeterminato si deve osservare un termine di preavviso per il recesso. Tale termine dipende dall'effettiva durata del contratto di agenzia. Per entrambi i con-traenti valgono i seguenti periodi di preavviso:

- contratto fino ad un anno: preavviso di un mese;
- contratto fino a due anni: preavviso di due mesi;
- contratto fino a tre anni e per gli anni successivi: preavviso di tre mesi.

Salvo diversamente stabilito, la scadenza del termine di preavviso deve coincidere con l'ultimo giorno del mese di calendario. Le parti non possono concordare termini di preavviso di minor durata rispetto a quelli legali, possono invece stabilire termini di preavviso più lunghi di quelli legislativamente fissati. In ogni caso, il preponente non può osservare un termine inferiore a quello posto a carico dell'agente.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità di fine rapporto se e nella misura in cui:

- l'agente abbia portato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli af-fari con i clienti esistenti e il preponente abbia ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti; e
- il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze e, in partico-lare, delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti.

La ragione di tale previsione normativa è quella di tutelare l'agente, che è considerato la parte più debole del rapporto di agenzia. Se la *Regulations* stabilisce il pagamento dell'indennità, essa deve essere versata all'agente anche quando egli non abbia alcun diritto al risarcimento dei danni a norma della *common law* per effetto dello scioglimento del contratto di agenzia. L'importo dell'in-dennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della

media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente nel corso degli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

L'indennità non è dovuta:

- quando il preponente risolve il contratto per un inadempimento imputabile all'agente, il 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 di agenzia.

Competenza e diritto applicabile

Le parti possono scegliere la legge straniera da applicare al contratto di agenzia.

Esse possono stabilire liberamente quale giudice debba essere considerato competente per le controversie nascenti dall'esecuzione ed interpretazione del contratto di agenzia, possono scegliere altresì di devolvere tali controversie ad un tribunale arbitrale.

Con il contributo di Rödl & Partner Birmingham, 170 Edmund Street, Birmingham B3 2HB

Repubblica Ceca

Principi

Nell'ordinamento della Repubblica Ceca il contratto di agenzia commerciale è disciplinato all'interno del Codice Civile (L. 89/2012), in particolare dalle sezioni da 2483 a 2520.⁹ Il contratto di agenzia è inquadrato come "sottotipo" del contratto di mandato, perciò, nel caso in cui all'agente sia conferito il potere di rappresentanza, si applicano anche le disposizioni di cui al contratto di mandato in quanto compatibili. Inoltre, nel caso in cui l'agente sia una persona giuridica, vengono in rilievo (i) la legge sulle società di capitali (L. 90/2012) e (ii) la disciplina sia europea sia ceca (L. 141/2003) in materia di concorrenza.

La normativa ceca definisce il contratto di agenzia come l'accordo in base al quale l'agente si impegna, stabilmente e in autonomia, a svolgere una serie di attività nell'interesse del preponente al fine di promuovere o di concludere affari, mentre il preponente si impegna a pagare la provvigione in favore dell'agente. L'attività principale dell'agente consiste nel cercare i potenziali clienti interessati alla conclusione di affari con il preponente. In aggiunta, le parti possono stabilire il conferimento del potere di concludere i contratti in nome e per conto del preponente (c.d. potere di rappresentanza) in capo all'agente.

La normativa in materia di agenzia non si applica agli agenti che operano nel settore dei mercati regolamentati e agli intermediari finanziari.

Requisiti di forma

La normativa ceca prevede che il contratto di agenzia debba essere redatto in forma scritta e non vi sono obblighi di registrazione.

Per consentire all'agente di concludere contratti in nome e per conto del preponente è necessario il conferimento di una procura scritta che definisce l'esatta portata e i limiti dei poteri attribuiti all'agente.

Doveri dell'agente

L'agente deve svolgere i suoi compiti personalmente, con diligenza e attenendosi alle indicazioni ricevute dal preponente.

L'agente ha l'obbligo di informare il preponente di tutte le circostanze rilevanti per i suoi affari.

L'agente è tenuto alla segretezza e dunque a non rivelare a terzi le informazioni riservate di cui sia venuto a conoscenza nell'esercizio della sua attività. Salvo diverso accordo, tale obbligo permane anche a seguito dello scioglimento del contratto e, in caso di inosservanza, l'agente è tenuto a risarcire i danni che, a causa di tale violazione, ha provocati al preponente¹⁰.

Le parti possono stabilire che l'agente svolga la propria attività in una determinata area geografica/zona ("Territorio"). In mancanza di espressa pattuizione, si presume che l'agente possa agire in tutto il territorio nazionale. Qualora l'agente sia straniero o abbia sede all'estero e le parti non specifichino contrattualmente il territorio di attività, si presume che questa venga svolta nel Paese in cui l'agente è residente o ha la sua sede al momento della firma del contratto stesso. Nulla vieta che le parti stabiliscano contrattualmente che la zona di attività comprenda, in tutto o in

⁹ Il Codice Civile ceco è stato modificato con L. 89/2012. Prima dell'entrata in vigore di tale legge il rapporto di agenzia era disciplinato nel codice del commercio.

¹⁰ Si consiglia, pertanto, di prevedere contrattualmente in modo chiaro e non ambiguo che cosa si intenda per "informazioni riservate".

parte, la Repubblica Ceca e altri Paesi.

Quando contrattualmente viene dato atto che l'incarico dell'agente si intende conferito con esclusiva, l'agente non potrà svolgere attività di agenzia per conto proprio o per conto di altri soggetti e il preponente non potrà a sua volta incaricare un altro agente per la stessa zona e clientela. In assenza di delimitazione territoriale del diritto di esclusiva, si presume che l'esclusiva si estenda a tutto il territorio della Repubblica Ceca.

Si segnala che, salvo patto contrario, l'agente c.d. esclusivo matura il diritto alla provvigione anche nel caso in cui il preponente o un altro agente abbiano concluso contratti nella zona di sua esclusiva, con la clientela o prodotti di sua esclusiva e l'agente non abbia svolto alcuna attività. Le norme relative al c.d. diritto di esclusiva sono comunque derogabili dalle parti.

L'agente non si assume il rischio dell'affare procurato al preponente. Risponde però dell'inadempimento del cliente nel caso in cui si assuma espressamente l'obbligo di garanzia rispetto all'affare, oppure se l'inadempimento del cliente dipende da una causa imputabile all'agente stesso. L'agente è tenuto a comunicare immediatamente al preponente se si trova nell'impossibilità di adempiere ai suoi doveri.

Doveri del preponente

Il principale dovere del preponente è quello di corrispondere la provvigione all'agente.

Nel rispetto del dovere di cooperazione tra le parti, il preponente deve fornire all'agente tutte le informazioni e il materiale necessario per lo svolgimento della sua attività.

Il preponente è libero di accettare o di rifiutare gli affari proposti dall'agente, tuttavia, ha l'obbligo di informarlo del rifiuto o della mancata esecuzione dell'affare.

Il preponente deve mettere al corrente l'agente qualora preveda che il volume d'affari risulterà notevolmente inferiore rispetto alle aspettative dell'agente.

Provvigione

La normativa ceca non prevede delle tariffe provvigionali: le parti sono dunque libere di determinare l'importo della provvigione. Se questo aspetto non viene contrattualmente disciplinato, l'agente avrà diritto a una provvigione commisurata ai compiti assegnati e all'attività svolta, tenuto conto altresì di ogni altro elemento o circostanza rilevante.

L'agente ha diritto alla provvigione se:

- l'affare è stato concluso grazie al suo intervento – ciò vale anche per operazioni concluse successivamente allo scioglimento del rapporto, sempre che la conclusione dell'affare avvenga entro un lasso di tempo ragionevole o nel caso in cui l'ordine sia stato effettuato prima della cessazione del rapporto;
- nel caso in cui all'agente sia riconosciuto un c.d. diritto di esclusiva su un determinato territorio, clientela o categoria di prodotti, egli ha diritto alla provvigione anche nel caso in cui il proponente o un terzo concludano un contratto nell'area di sua esclusiva, sempre che le parti non stabiliscano diversamente.

L'agente ha diritto alla provvigione per ogni affare procurato al preponente qualora sussistano i presupposti descritti. Non avrà invece alcun diritto alla provvigione nel caso in cui l'affare procurato non sia stato concluso o eseguito per cause non imputabili al preponente.

Generalmente l'agente non ha diritto al rimborso spese, il quale può essere tuttavia concordato contrattualmente tra le parti.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso sia a tempo determinato sia a tempo indeterminato. Se le parti non disciplinano tale aspetto, il contratto si ritiene perfezionato a tempo indeterminato. Nel caso in cui le parti continuino a eseguire il contratto anche dopo la scadenza prestabilita, questo si ritiene convertito a tempo indeterminato.

Se il rapporto è a tempo indeterminato, lo scioglimento avviene normalmente a seguito dell'esercizio del diritto di recesso. Il recesso è legittimo se comunicato nel rispetto dei termini di preavviso indicati dalla legge. In particolare:

- un mese, per il primo anno;
- due mesi, per il secondo anno;
- tre mesi, dal terzo anno in poi.

In assenza di un diverso accordo, il termine di preavviso coincide con l'ultimo giorno del mese. Se le parti prevedono termini di preavviso più brevi, le relative clausole saranno ritenute nulle. Il rapporto si scioglie senza dover rispettare i termini di preavviso nei casi in cui si verificano circostanze eccezionali che le parti possono prevedere contrattualmente (cd. motivi di risoluzione del contratto). È dubbio se il mancato raggiungimento del volume d'affari richiesto dal preponente possa essere considerato un motivo legittimo di risoluzione del contratto.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Al termine del rapporto di agenzia l'agente ha diritto a una indennità se:

- l'agente ha procurato nuovi clienti al preponente;
- l'agente ha sensibilmente aumentato i ricavi derivanti da accordi conclusi con clienti già esistenti;
- il preponente ha tratto un vantaggio concreto dall'attività dell'agente anche dopo la conclusione del rapporto; il riconoscimento dell'indennità risulta equo, tenuto conto dell'eventuale clausola di non concorrenza post-contrattuale (se concordata) e dei ricavi che l'agente perderà a causa dello scioglimento del rapporto.

Il metodo di calcolo dell'indennità è disciplinato dal Codice Civile ceco e dipende dalla durata del rapporto contrattuale:

- (i) se il rapporto è di durata inferiore a cinque anni, l'ammontare viene calcolato sulla base della media della remunerazione percepita dall'agente negli anni lavorativi;
- (ii) se il rapporto ha una durata inferiore a un anno, l'importo dell'indennità non potrà superare quello delle provvigioni che l'agente ha complessivamente percepito.

In ogni caso, la normativa ceca prevede che l'ammontare massimo dell'indennità non possa superare la media delle provvigioni percepite negli ultimi cinque anni.

L'agente deve attivarsi al fine di richiedere al preponente il pagamento dell'indennità entro un anno dalla cessazione del rapporto, altrimenti il diritto si prescrive.

L'agente perde il diritto all'indennità se:

- la risoluzione del rapporto è dipesa da una causa a lui imputabile;
- l'agente termina il rapporto per sua volontà, sempre che ciò non dipenda da motivi legati all'età, da malattia o qualora sia ragionevole ritenere che l'agente non sia più in grado di

- svolgere la sua attività;
- nel caso di cessione della sua posizione a un terzo (c.d. cessione concordata di portafoglio).

Si segnala che le disposizioni cee in materia di indennità di fine rapporto non sono derogabili; pertanto, le parti non possono escluderle contrattualmente.

La normativa ceca consente alle parti di stipulare la c.d. clausola di non concorrenza post-contrattuale per una durata ragionevole e comunque non superiore a due anni decorrenti dallo scioglimento del contratto di agenzia. Nella clausola deve essere specificata l'attività dalla quale l'agente si dovrà astenere, il territorio, la clientela e i prodotti di riferimento.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge applicabile al rapporto contrattuale; tuttavia, termini contrattuali conformi al diritto sostanziale scelto dalle parti, ma reputati contrari all'ordine pubblico e al buon costume dal tribunale ceco alla cui cognizione sia stata sottoposta la controversia nascente del contratto di agenzia, potranno essere considerati nulli.

Con il contributo di Rödl & Partner Prague, Platnéřská 2, 110 00, Prague

Romania

Principi

Il contratto di agenzia è disciplinato in Romania dal Codice Civile agli artt. da 2072 a 2095. Queste disposizioni recepiscono la normativa comunitaria contenuta nella Direttiva 86/653/CEE, già analizzata nell'Introduzione di questa Guida.

Il contratto di agenzia è il contratto in forza del quale il preponente incarica, verso corrispettivo, l'agente di promuovere la conclusione di contratti per suo conto ovvero lo autorizza, oltre che alla promozione, alla conclusione di contratti in nome e per conto dello stesso in una zona determinata.

Al contratto di agenzia possono applicarsi anche le disposizioni relative al contratto di intermediazione e, nel caso di agente con rappresentanza, le disposizioni relative al contratto di mandato. Esistono discipline speciali applicabili ad attività di intermediazione svolte nei settori regolamentati (ad es. assicurativo e dei mercati azionari) ovvero svolte in assenza di corrispettivo.

Non sono considerati agenti:

- le persone che per legge o statuto agiscono quali rappresentanti di un altro soggetto giuridico;
- i soggetti titolari di quote/azioni autorizzati a rappresentare altri soggetti titolari dei predetti strumenti finanziari;
- il curatore fallimentare, il liquidatore, il tutore legale e il custode.

Requisiti

Possono operare quali agenti commerciali sia le persone fisiche sia le persone giuridiche, purché iscritte presso il locale Registro delle Imprese.

Seppure non esplicitamente previsto dalle disposizioni in materia, la legge rumena vieta che il preponente straniero possa detenere una partecipazione societaria in una entità locale operante quale suo agente in Romania.

Il contratto di agenzia deve essere stipulato in forma scritta ai fini della prova della sua esistenza. Ciascun contraente ha il diritto di ottenere dall'altra parte una versione scritta e sottoscritta del contratto e delle successive modificazioni.

Il contratto di agenzia non è soggetto a oneri di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente deve agire con lealtà e buona fede e deve tutelare gli interessi del preponente. Egli deve comunicare al preponente ogni informazione che reputi utile, negoziare o concludere contratti per conto del preponente alle condizioni più favorevoli per quest'ultimo, svolgere l'incarico in conformità alle istruzioni ricevute e conservare il materiale fornitogli dal preponente. A pena del risarcimento del danno, l'agente deve comunicare al preponente senza ritardo se è impossibilitato a continuare ad adempiere correttamente alle obbligazioni nascenti dal contratto di agenzia.

Il preponente può escludere che l'agente eserciti in proprio una attività concorrente in pendenza del contratto di agenzia. La clausola di non concorrenza, che deve essere stipulata per iscritto, deve essere limitata alla stessa zona/clientela e alla stessa categoria di beni/servizi oggetto del contratto di agenzia.

Anche il patto di non concorrenza post-contrattuale, che non può eccedere i due anni dalla data dello scioglimento del rapporto, deve risultare per iscritto dal contratto o da un accordo successivo

ed essere limitato alla zona/clientela e alla medesima categoria di beni/servizi oggetto del contratto di agenzia.

La previsione di un patto di non concorrenza post-contrattuale che non rispetti i limiti di cui sopra è nulla. La clausola di non concorrenza post-contrattuale diviene inefficace quando:

- il preponente recede dal contratto di agenzia senza aver osservato il termine di preavviso stabilito dalla legge;
- il contratto di agenzia si risolve per inadempimento del preponente.

Per effetto dell'applicazione del principio di esclusiva, l'agente non può, nell'area geografica in cui sia incaricato della promozione o della conclusione di contratti per conto del preponente, stipulare, senza il dovuto consenso, contratti in nome e per conto proprio relativi a beni o servizi analoghi a quelli oggetto del rapporto di agenzia.

Salvo non sia diversamente stabilito, l'agente può promuovere la conclusione di contratti per conto di più preponenti, i cui interessi possono confliggere in tutto o in parte. Il preponente, di contro, può stipulare contratti di agenzia con più agenti affinché promuovano per suo conto la conclusione di contratti dello stesso tipo e nella medesima area.

Il preponente, inoltre, può riservarsi il diritto di trattare direttamente con specifici clienti o gruppo di clienti, purché espressamente indicati nel contratto di agenzia ("clienti direzionali").

Su richiesta dell'agente, il tribunale può rimuovere o limitare l'efficacia della clausola di non concorrenza se questa ragionevolmente risulti lesiva degli interessi dell'agente.

Doveri del preponente

Il preponente deve operare nei confronti dell'agente con lealtà e in buona fede. Egli ha l'obbligo di corrispondere all'agente le provvigioni in conformità a quanto stabilito nel contratto di agenzia o dalla legge; deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente le informazioni utili per l'esecuzione del contratto; è tenuto ad avvertire l'agente, entro un termine ragionevole, se prevede che il volume degli affari risulterà notevolmente inferiore a quello normalmente atteso dall'agente.

Il preponente deve informare l'agente, entro un congruo termine, dell'accettazione, del rifiuto o della mancata esecuzione di un affare procuratogli dall'agente stesso.

Provvigione

La misura della provvigione, in difetto di previsione contrattuale, viene determinata avendo riguardo agli usi del luogo in cui l'agente esercita la propria attività oppure prendendo in considerazione il valore dei beni oggetto del contratto di agenzia.

L'agente matura il diritto alla provvigione quando l'affare tra il preponente e il cliente è concluso:

- per effetto del suo intervento;
- direttamente dal preponente, ma con clienti in precedenza acquisti dall'agente per affari dello stesso tipo o appartenenti alla stessa zona riservatagli in esclusiva;
- dopo la cessazione del contratto di agenzia se la proposta del cliente è pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente allo scioglimento;
- entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e per effetto della prevalente attività svolta dall'agente.

Le parti possono concordare mediante apposita clausola contrattuale il momento in cui sorge per l'agente il diritto al pagamento della provvigione. In mancanza di accordo, la legge rumena

dispone che la provvigione deve essere corrisposta dal preponente all'agente al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre di competenza.

Salvo diverso accordo, l'agente ha diritto alla provvigione quando:

- il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo; ovvero
- il terzo ha eseguito la prestazione a cui era tenuto in forza del contratto concluso con il preponente.

L'agente non matura il diritto alla provvigione nei casi seguenti:

- il contratto è risolto dal preponente per inadempimento dell'agente;
- l'agente recede dal contratto per motivi diversi da malattia, invalidità o età;
- cessione concordata tra le parti dei diritti e degli obblighi derivanti all'agente dal contratto di agenzia.

Quando il contratto di agenzia si scioglie anticipatamente per effetto dell'inadempimento dell'agente, a seconda dei casi, il diritto alla provvigione si estingue o viene ridotto in misura proporzionale al pregiudizio subito dal preponente.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. Il contratto di agenzia a tempo determinato che prosegua oltre il termine di efficacia concordato dalle parti si trasforma automaticamente in contratto di agenzia a tempo indeterminato.

Ciascuna delle parti è libera di recedere dal contratto di agenzia concluso a tempo indeterminato nel rispetto di un periodo di preavviso stabilito dalla legge:

- (i) il termine di preavviso per il recesso dal contratto a tempo indeterminato non può essere inferiore a un mese per il primo anno di durata del contratto,
- (ii) a due mesi per il secondo anno,
- (iii) a tre mesi per il terzo anno,
- (iv) a quattro mesi per il quarto anno,
- (v) a cinque mesi per il quinto anno e
- (vi) a sei mesi per il sesto anno e per gli anni successivi.

Le parti possono stabilire contrattualmente un termine di preavviso più lungo per esercitare il diritto di recesso. La facoltà di recesso anticipato può essere prevista contrattualmente anche per i contratti a tempo determinato.

Nel caso di recesso di una parte dal contratto di agenzia senza preavviso, motivato dalla presenza di circostanze eccezionali (diverse dal caso fortuito e dalla forza maggiore), il contratto si considera cessato dal momento in cui la notizia dell'esercizio del diritto di recesso è pervenuta all'altro contraente. La parte che recede, tuttavia, può essere chiamata a risarcire i danni subiti dalla controparte a causa dello scioglimento anticipato del contratto di agenzia.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente, indipendentemente da, e in aggiunta all'eventuale risarcimento dei danni, se dovuto, ha il diritto inderogabile di ricevere un'indennità dal preponente se, alla cessazione del rapporto:

- ha procurato nuovi clienti o sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti già esistenti e il preponente continui, anche dopo la cessazione del rapporto, a ricevere sostanziali

- vantaggi dagli affari conclusi con tali clienti;
- il pagamento dell'indennità è equo tenuto conto di tutte le circostanze del caso.

Le parti sono libere di determinare l'importo di tale indennità. In mancanza di specifica previsione, supplisce la legge che determina l'indennità dell'agente in un importo annuo calcolato considerando la media delle provvigioni percepite dall'agente negli ultimi 5 anni o, se la durata del contratto è inferiore a cinque anni, sulla media della durata contrattuale in questione.

L'indennità di fine rapporto non è dovuta nei seguenti casi:

- il preponente risolve il contratto per un inadempimento imputabile all'agente di gravità tale da non consentire la prosecuzione nemmeno provvisoria del rapporto di agenzia;
- l'agente recede dal contratto, salvo il caso in cui il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente ovvero da circostanze proprie dell'agente quali età, infermità o malattia, per le quali non può essere ragionevolmente richiesta la prosecuzione dell'attività;
- per effetto di un accordo con il preponente, l'agente cede a un terzo i propri diritti e obblighi discendenti dal contratto di agenzia.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di determinare la legge sostanziale straniera da applicarsi al contratto di agenzia commerciale. Tale scelta è governata dal Regolamento (UE) n. 593/2008, per la cui più ampia disamina si rinvia alla parte Introduttiva della Guida.

Sotto il profilo processuale, si applica la legge dello stato in cui ha sede il tribunale individuato dalle parti come competente a pronunciarsi sulle controversie nascenti dall'interpretazione e/o esecuzione del contratto di agenzia.

Con il contributo di Rödl & Partner, Bucharest Legal consulting, 4B Gara Herastrau Street, 9th floor Gara Herastrau Office Building, District 2, 020334, Bucharest

Russia

Principi

Nell'ordinamento russo, il contratto di agenzia è disciplinato prevalentemente dalle disposizioni del Codice Civile della Federazione Russa. Al contratto di agenzia si applicano altresì le leggi locali in materia di pubblicità, trattamento dei dati personali, tutela della concorrenza e tutela dei consumatori.

Un contratto di agenzia è un accordo mediante il quale l'agente si obbliga, verso corrispettivo, a concludere contatti per conto e a spese del preponente o in nome, per conto e a spese del preponente.

L'agente e il preponente sono liberi di definire l'ambito dei poteri dell'agente e di prevedere il conferimento in capo all'agente del potere di rappresentanza per il compimento di alcune tipologie di affari.

È opportuno sottolineare che vi sono alcuni precedenti giurisprudenziali in base ai quali anche i contratti di distribuzione e di trasporto di merci sono stati riqualificati come contratti di agenzia. Si segnala altresì che, nel caso in cui l'agente sia una persona fisica, i tribunali locali, a propria discrezionalità, possono dichiarare che il contratto di agenzia sia a tutti gli effetti un contratto di lavoro subordinato/dipendente, riconoscendo così all'agente la protezione di diritti e il riconoscimento delle tutele normalmente attribuibili a un lavoratore dipendente.

Alcune leggi speciali dell'ordinamento russo stabiliscono disposizioni specifiche in materia di contratti di agenzia marittima, di agenzia assicurativa, in relazione agli agenti di pagamento, ai servizi di agenzia professionale nei mercati finanziari, in materia di contratti di agenzia sportiva e in relazione alla promozione e distribuzione di servizi turistici da parte delle agenzie di viaggio.

Requisiti

L'agente e il preponente possono essere persone fisiche o giuridiche: nella Federazione Russa è consuetudine che il preponente e l'agente agiscano come imprenditori autonomi o in qualità di società commerciali.

Sebbene la normativa russa non ponga limiti alla misura della quota di partecipazione che gli azionisti stranieri possono eventualmente detenere nel capitale della società operante come agente, occorre tenere conto di alcune limitazioni alla detenzione da parte dei soci stranieri di partecipazioni in alcuni tipi di società russe imposte da alcune disposizioni speciali che disciplinano particolari settori.

Dopo il 2022 la Federazione Russa ha implementato una serie di leggi e statuti che regolano specificamente la partecipazione azionaria straniera in entità giuridiche russe, che si applica a determinati Paesi e giurisdizioni straniere, tra cui, a titolo esemplificativo, gli Stati membri dell'UE, il Regno Unito e i suoi territori d'oltremare e gli Stati Uniti.

Requisiti di forma

La forma scritta del contratto di agenzia è richiesta ex lege. Il contratto di agenzia non è soggetto a obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente, alla luce delle disposizioni di cui all'ordinamento russo, ha l'obbligo di svolgere l'incarico in conformità ai termini del contratto e alle istruzioni impartite dal preponente. Inoltre,

l'agente deve fornire al preponente relazioni periodiche sull'attività svolta e osservare la normativa russa in materia di segreti commerciali e di protezione del *know-how* aziendale, nonché di protezione e corretto trattamento dei dati personali se il preponente è una persona fisica.

Le parti sono libere di prevedere, al momento della stipula del contratto di agenzia, che l'agente possa essere contrattualmente obbligato a non concludere affari per conto di altri preponenti in una determinata zona che può coincidere, in tutto o in parte, con la propria area di competenza.

Si segnala che i tribunali locali dichiarano nulle le clausole contrattuali che obbligano l'agente a vendere beni, fornire servizi e/o svolgere determinate attività esclusivamente a beneficio di un determinato cliente o esclusivamente a clienti residenti o domiciliati nella zona specifica indicata nel contratto di agenzia.

La normativa russa prevede implicitamente che l'agente possa concludere contratti di subagenzia. Tale previsione implicita è derogabile dalle parti, le quali possono prevedere esplicitamente nel contratto una limitazione in tale senso dei poteri dell'agente.

Ulteriori obblighi specifici dell'agente possono discendere dall'applicazione di leggi speciali che regolano particolari tipologie di contratti (ad esempio, come descritto sopra, i contratti di agenzia marittima, i contratti di agenzia assicurativa, i contratti con gli agenti di pagamento, i contratti per i servizi di agenzia professionale nei mercati finanziari e degli investimenti, i contratti di agenzia sportiva e i contratti per la promozione-distribuzione di servizi turistici da parte delle agenzie di viaggio).

Doveri del preponente

Il preponente è tenuto a corrispondere all'agente una provvigione sugli affari conclusi con il cliente per effetto del suo intervento. Il preponente è inoltre tenuto a rimborsare all'agente le spese sostenute per lo svolgimento delle attività stabilite contrattualmente.

Le parti hanno la possibilità di escludere il diritto/facoltà del preponente di avvalersi contemporaneamente, per tutta la durata del rapporto, di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività già assegnati all'agente.

Secondo la normativa russa, in alcuni casi, il preponente è tenuto a rilasciare una procura all'agente allo scopo di conferirgli i poteri di compiere gli atti giuridici contemplati dal contratto di agenzia.

Ulteriori obblighi del preponente possono discendere dall'applicazione di leggi speciali che regolano particolari tipologie di contratti (ad esempio, come descritto sopra, i contratti di agenzia marittima, i contratti di agenzia assicurativa, i contratti con gli agenti di pagamento, i contratti per i servizi di agenzia professionale nei mercati finanziari e degli investimenti, i contratti di agenzia sportiva e i contratti per la promozione e la distribuzione di servizi turistici da parte delle agenzie di viaggio).

Provvigione

L'importo della provvigione viene determinato contrattualmente dalle parti. In assenza di una previsione specifica, l'importo della provvigione viene calcolato sulla base del compenso normalmente corrisposto all'agente per attività analoghe in circostanze comparabili.

Nella prassi, è consuetudine inserire una clausola contrattuale volta a regolare termini e modalità di pagamento della provvigione; in mancanza, l'agente ha diritto al pagamento della provvigione decorsi sette giorni dalla data di consegna della relazione sull'attività svolta.

Scioglimento del contratto

Ai sensi del Codice Civile della Federazione Russa, un contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. Si segnala che, la stipula di un contratto di agenzia a tempo indeterminato con un singolo agente aumenta il rischio che, in caso di controversia, il tribunale locale possa riqualificare tale contratto come un contratto di lavoro e riconoscere così in capo all'agente i diritti e le tutele proprie di un lavoratore dipendente. Ciò potrebbe rappresentare un problema rilevante per il preponente, poiché le disposizioni russe in materia di lavoro dipendente riconoscono elevate tutele nei confronti dei lavoratori dipendenti.

La parte interessata può recedere dal contratto a tempo indeterminato dandone comunicazione all'altra parte, con un preavviso di trenta giorni, fatto salvo l'eventuale periodo più lungo concordato tra le parti.

Il Codice Civile della Federazione Russa prevede inoltre quali cause di risoluzione del contratto di agenzia a tempo indeterminato:

- (i) l'incapacità legale,
- (ii) la scomparsa,
- (iii) la morte dell'agente o del preponente o
- (iv) il fallimento dell'agente-imprenditore.

La risoluzione del contratto può avvenire anche per mutuo consenso delle parti nel caso in cui intervenga un mutamento significativo delle circostanze ritenute essenziali o in caso di grave inadempimento delle proprie obbligazioni da parte di uno dei contraenti.

La normativa russa prevede poi ulteriori cause di risoluzione di alcune tipologie di contratti di agenzia, ad esempio nel caso in cui l'agente perda una licenza o un permesso speciale o l'appartenenza a un'associazione professionale specializzata che rende impossibile e/o illegale la prosecuzione del rapporto di agenzia.

In caso di pattuizione contrattuale espressa che preveda il diritto di entrambe le parti contraenti-imprenditori di recedere anticipatamente dal contratto a tempo determinato, in favore della parte che non recede può essere riconosciuto un importo a titolo di risarcimento del danno patito a causa del recesso anticipato, se tale recesso anticipato avviene senza giusta causa. Il Codice Civile russo non prevede disposizioni specifiche in ordine alla misura del risarcimento in questione.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di scioglimento del contratto di agenzia, il preponente è tenuto a rimborsare le spese sostenute dall'agente per l'esecuzione dei poteri assegnati e a corrispondere all'agente stesso una provvigione in misura proporzionale all'attività svolta.

In caso di scioglimento di un contratto a tempo determinato concluso tra imprenditori, come descritto nel paragrafo precedente, la parte contraente che recede dal contratto senza giusta causa può essere tenuta al pagamento di una somma a titolo di risarcimento del danno subito dall'altra parte a causa della risoluzione anticipata.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di determinare la legge sostanziale da applicare al contratto di agenzia, a condizione che almeno una di esse sia di nazionalità diversa da quella russa.

L'applicazione della legge straniera al contratto di agenzia, in tutto o in parte, è tuttavia esclusa se le sue disposizioni straniere sono in evidente contrasto con le disposizioni russe di ordine pubblico e di applicazione necessaria: in tal caso, i tribunali locali, chiamati a conoscere delle

controversie derivanti dal rapporto di agenzia, devono disapplicare la legge straniera scelta dalle parti e applicare le norme di applicazione necessaria e di ordine pubblico che risultano dunque prevalenti. Laddove vi sia solamente un contrasto parziale con l'ordine pubblico, i tribunali russi godono di discrezionalità nel decidere di applicare le disposizioni russe invece della legge straniera scelta dalle parti contraenti. Analogamente, se una delle parti di un contratto di agenzia è una società russa o un cittadino russo, ma il contratto di agenzia è regolato da una legge straniera, il tribunale russo gode di discrezionalità nell'applicare le disposizioni imperative russe oltre alle disposizioni di cui alla legge straniera scelta dalle parti.

Le parti contraenti, a condizione che almeno una di esse sia un cittadino di nazionalità straniera, possono accordarsi relativamente alla scelta del foro più conveniente.

Le parti possono anche deferire le controversie nascenti dal contratto di agenzia a un arbitro unico o a un istituto arbitrale, soprattutto laddove almeno una di esse è un cittadino o una società straniera. Tuttavia, i tribunali russi hanno giurisdizione esclusiva su alcune categorie di controversie relative, ad esempio, a diritti di proprietà su beni immobili situati nel territorio della Federazione Russa o a pretese derivanti da contratti di trasporto in cui la sede del vettore è situata nel territorio russo.

I tribunali russi hanno anche il potere esclusivo di non applicare una clausola arbitrale straniera o di sottoporre una controversia alla giurisdizione di un tribunale straniero nel caso in cui una delle parti, indipendentemente dal fatto che si tratti di una persona fisica o di una società, sia soggetta a misure restrittive straniere o a sanzioni straniere che precludono o limitano significativamente l'accesso di tale parte a un processo equo nella giurisdizione straniera. Tuttavia, se la parte sanzionata non si oppone a che la controversia sia esaminata nel merito da un centro arbitrale internazionale straniero o da un tribunale straniero, i tribunali russi non considereranno questo fatto come un motivo ostativo al riconoscimento e all'esecuzione di tale lodo straniero o di una sentenza di un tribunale straniero nel territorio della Federazione Russa. Questa regola non influisce su altri motivi legittimi che precludono il riconoscimento e l'esecuzione, compresi quelli stabiliti nelle corrispondenti convenzioni internazionali e negli accordi bilaterali della Federazione Russa.

Con il contributo di Jurinflot International Law Firm, Taganskaya str. 17-23, Mosenka Towers Business Center, 109147, Moscow

Serbia

Principi

L'articolo 790 della Legge serba sui contratti e sugli illeciti contrattuali dispone che, con il contratto di agenzia, l'agente si impegna a promuovere continuamente la conclusione di contratti per conto del preponente.

Requisiti

Possono operare in Serbia come agenti sia le persone fisiche che le persone giuridiche.

Per le persone fisiche, il requisito richiesto è il possesso della capacità di agire in ambito commerciale, ovvero la capacità giuridica di concludere contratti. Nel caso specifico del contratto di agenzia, ciò significa soggetti maggiorenni (oltre i 18 anni) che non siano stati dichiarati parzialmente incapaci con sentenza del tribunale, con l'eccezione delle persone di età superiore ai 16 anni a cui sia stata riconosciuta la piena capacità di agire mediante decisione giudiziaria.

La società a responsabilità limitata è la forma societaria maggiormente impiegata in territorio serbo (*Društvo sa ograničenom odgovornošću* o *d.o.o.*), poiché garantisce ai soci un'autonomia patrimoniale perfetta. Diversamente l'imprenditore individuale risponde dei propri debiti personalmente e illimitatamente.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia richiede per il suo valido perfezionamento la forma scritta, non risulta invece soggetto a obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente deve perseguire l'interesse del preponente e promuovere la conclusione di affari per conto dello stesso. L'agente deve agire in conformità alle direttive impartite dal preponente; è altresì tenuto a rendere conto in qualsiasi momento su richiesta del preponente delle attività svolte e/o in corso di esecuzione. L'agente deve inoltre informare i terzi circa i limiti del proprio potere di rappresentanza.

L'agente è obbligato a mantenere la riservatezza sui segreti commerciali del preponente. L'agente è responsabile nel caso in cui utilizzi o riveli tali segreti anche dopo la cessazione del contratto. Inoltre, l'agente è tenuto ad agire con la diligenza del buon professionista.

Il preponente può nominare più agenti per la promozione dei propri affari nel territorio serbo, può impiegarli in aree geografiche distinte, affidare loro la promozione di categorie di prodotti differenti oppure ripartire la loro attività per gruppi di clienti. All'agente deve essere rilasciata una procura laddove sia incaricato di concludere contratti con clienti in nome e per conto del preponente.

L'agente è responsabile nei confronti del preponente per l'adempimento delle obbligazioni derivanti da un contratto alla conclusione del quale ha contribuito (o che l'agente stesso ha concluso in virtù del rilascio della procura) solo se si è assunto tale dovere contrattualmente. In tale caso, all'agente spetta un compenso aggiuntivo – la c.d. provvigione “del credere”.

Doveri del preponente

Il preponente deve corrispondere all'agente le provvigioni, mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi oggetto di contratto e fornire allo stesso le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto. Il preponente deve altresì avvertire l'agente senza ritardo se il volume degli affari risulta significativamente inferiore rispetto a quello che

poteva ragionevolmente attendersi. Egli deve comunicare all'agente entro un termine ragionevole l'accettazione, il rifiuto o la mancata esecuzione di un affare procuratogli.

Provvigioni

Nell'ordinamento serbo non ci sono norme specifiche che disciplinano l'importo della provvigione riconosciuta all'agente: la determinazione del suo ammontare è rimessa all'autonomia contrattuale delle parti. Salvo diverso accordo, l'agente ha diritto alla provvigione se il contratto è stato concluso per effetto del suo intervento ovvero se il contratto è stato concluso con clienti allo stesso assegnati o nell'area geografica di sua competenza anche se, in tali ultimi casi, il suo intervento non sia stato decisivo ai fini della stipula del contratto.

L'agente ha diritto alla provvigione anche nel caso in cui il contratto non sia stato concluso per cause imputabili al preponente. Qualora l'ammontare della provvigione non sia stato determinato, all'agente spetta il compenso come stabilito dalla prassi.

Al fine di garantire il pagamento della provvigione, l'agente gode di un diritto di ritenzione su tutti i pagamenti effettuati da terzi al preponente per affari conclusi per il suo tramite, nonché su tutti i beni che il preponente gli abbia affidato per l'esercizio dell'attività.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. Il contratto a tempo determinato si converte automaticamente in contratto a tempo indeterminato se le parti continuano a darvi esecuzione oltre il termine stabilito.

La normativa serba prevede che ciascun contraente possa recedere dal contratto di agenzia concluso a tempo indeterminato dandone preavviso all'altro entro un termine stabilito.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Le parti possono concordare contrattualmente che alcune delle obbligazioni nascenti dal contratto di agenzia rimangano efficaci anche successivamente al suo scioglimento.

L'agente è tenuto a restituire tutti i beni affidatigli dal preponente. Salvo diversa indicazione, l'agente è inoltre obbligato a mantenere la riservatezza sui segreti commerciali del preponente.

Competenza e diritto applicabile

Qualora le parti non stabiliscano una legge applicabile, il diritto serbo prevede che si applichi la legge del Paese in cui l'agente ha la propria residenza o sede al momento in cui viene proposta la conclusione del contratto di agenzia.

Le parti sono libere di scegliere il foro a cui devolvere le controversie nascenti dall'interpretazione e/o dall'esecuzione del contratto di agenzia.

Con il contributo di Rödl & Partner Belgrade, Dositejeva 1a, sprat 1
11 000, Belgrade

Singapore

Principi

Nella normativa di Singapore non si rinviene una precisa definizione di contratto di agenzia. La disciplina giuridica di tale contratto si fonda infatti essenzialmente sulla *common law* anglosassone. L'agenzia commerciale designa essenzialmente il rapporto che nasce quando una parte, l'agente, opera per conto di un'altra, il preponente. Tramite l'attività dell'agente, il preponente e il terzo concludono un contratto.

Requisiti

Nell'ordinamento di Singapore può operare come agente sia una persona fisica, sia una persona giuridica (società a responsabilità limitata pubblica o privata, un amministratore fiduciario).

Il preponente può riservarsi il diritto di trattare personalmente con una determinata cerchia di clienti (c.d. clienti direzionali). Egli ha la facoltà di limitare contrattualmente l'area geografica, la categoria di prodotti, il gruppo di clienti a cui debba indirizzarsi l'attività dell'agente e può circoscrivere il potere dell'agente di trattare con terzi; ciò purché tali limitazioni ai poteri dell'agente siano esplicitate nel contratto di agenzia.

Si specifica che, relativamente alla tutela dei dati personali relativi a clienti, devono essere osservate le disposizioni di cui alla Legge del 2012 sulla protezione dei dati personali (*Personal Data Protection Act, 2012*).

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia non è sottoposto a particolari requisiti di forma o ad obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente ha il dovere di adempiere alle proprie obbligazioni discendenti dal contratto di agenzia nei limiti del potere concessogli dal preponente. L'agente è tenuto ad adempiere al proprio incarico con perizia, cura e diligenza.

Doveri del preponente

Il preponente deve corrispondere all'agente le provvigioni e deve fornire allo stesso gli strumenti necessari perché possa adempiere correttamente alle obbligazioni nascenti dal contratto di agenzia. Il preponente può decidere se tenere o meno indenne l'agente dal pagamento delle spese e dal risarcimento dei danni eventualmente subiti nello svolgimento dell'attività affidatagli.

Provvigione

L'ammontare della provvigione, così come le circostanze al verificarsi delle quali non è dovuta alcuna provvigione sono rimessi alla volontà contrattuale delle parti.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. Tanto le ipotesi che giustificano lo scioglimento anticipato del contratto quanto la previsione dell'indennità o del risarcimento del danno devono essere oggetto di accordo contrattuale. Non avendo l'agente alcun diritto previsto *ex lege* all'indennità, la previsione di questa, così come l'eventuale rinuncia alla stessa nel caso di scioglimento del contratto di agenzia, devono essere stabilite

contrattualmente dalle parti.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

La normativa di Singapore non determina le conseguenze derivanti dallo scioglimento del contratto, le quali sono rimesse alla volontà contrattuale delle parti.

Competenza e diritto applicabile

I tribunali di Singapore riconoscono solitamente efficacia alla scelta delle parti in ordine al diritto straniero da applicarsi al contratto di agenzia, a meno che tale decisione non sia stata effettuata in mala fede. L'applicazione della legge straniera soggiace ai limiti dettati da principi di ordine pubblico.

Le parti sono inoltre libere di scegliere il tribunale o il tribunale arbitrale straniero competente a pronunciarsi sulle controversie che siano sorte o possano sorgere nell'esecuzione o nell'interpretazione del contratto di agenzia.

Con il contributo di Rödl & Partner, 1 Scotts Road, 21-10 Shaw Centre, 228208 – Singapore

Slovacchia

Principi

Nell'ordinamento slovacco, i contratti di agenzia commerciale (*zmluva o obchodnom zastúpení*) sono disciplinati principalmente dalle Sezioni 652-672 della Legge n. 513/1991 Coll., codice del commercio della Slovacchia, e successive modifiche. Queste disposizioni implementano, tra le altre misure, la Direttiva 86/653/CEE sul coordinamento delle legislazioni degli Stati membri relative agli agenti commerciali indipendenti. In alcuni casi è possibile l'applicazione sussidiaria del Codice Civile slovacco (Legge n. 40/1964 Coll.).

Ai sensi dell'articolo 652 del codice del commercio slovacco, il contratto di agenzia commerciale è un accordo in cui una parte (l'agente commerciale) si impegna, in qualità di imprenditore indipendente, a lungo termine, a promuovere o negoziare la conclusione di contratti specifici per conto di un'altra parte (il preponente) in cambio di una remunerazione (spesso una provvigione). Sebbene alcuni elementi assomiglino al rapporto di lavoro dipendente, l'agente commerciale è indipendente e autonomo, si assume il rischio d'impresa, organizza le proprie risorse e agisce senza la subordinazione tipica del lavoratore dipendente (il cui contratto è disciplinato dal codice del lavoro, Legge n. 311/2001 Coll.).

Requisiti

L'agente può essere una persona fisica (iscritta nel Registro delle Imprese- *živnostenský register* - se richiesto) o una persona giuridica (iscritta nel Registro delle Imprese - *obchodný register*). L'agente deve essere titolare di una licenza commerciale valida (*živnostenské oprávnenie*) se richiesta dalla Legge sulle licenze commerciali (Legge n. 455/1991 Coll.).

Caratteristiche del contratto di agenzia sono:

- (i) la promozione o negoziazione di contratti per conto del committente;
- (ii) l'instaurazione di una relazione duratura (non un accordo singolo o una tantum);
- (iii) la possibilità di poter svolgere la propria attività in un territorio e con un gruppo di clienti definito (se non diversamente concordato).

L'esclusività può essere concordata contrattualmente, impedendo al preponente di nominare un altro agente per lo stesso territorio/clienti (e viceversa).

Requisiti di forma

Sebbene la forma scritta non sia strettamente richiesta per la validità del contratto di agenzia, è comunque altamente consigliata a fini probatori (Sezione 273 del codice del commercio slovacco). Ciascuna delle parti può richiedere un documento scritto che confermi i termini del contratto. La mancanza di tale documento può comportare l'insorgere di controversie.

Doveri dell'agente

L'agente deve:

- proteggere gli interessi del preponente, agendo in buona fede e con lealtà;
- rispettare le istruzioni impartite dal preponente nell'ambito della cooperazione concordata;
- tenere aggiornato il preponente sugli sviluppi del mercato, sulle attività dei concorrenti e

su qualsiasi circostanza (ad esempio, malattie, incidenti) che influisca sulle prestazioni.

Ai sensi dell'articolo 656 del Codice del Commercio slovacco, l'agente deve astenersi dall'occuparsi di attività concorrenti senza il consenso del preponente se ciò può danneggiare gli interessi di quest'ultimo.

Doveri del preponente

Il preponente deve:

- agire con lealtà e buona fede nei confronti dell'agente;
- fornire all'agente la documentazione necessaria per l'esercizio dell'attività (cataloghi, listini prezzi, materiale di marketing);
- informare tempestivamente l'agente in merito all'accettazione o al rifiuto delle trattative commerciali da lui condotte;
- fornire all'agente le informazioni necessarie per calcolare e verificare le provvigioni.

Provvigione

Ai sensi degli articoli 657-658 del codice del commercio slovacco, l'agente generalmente ha diritto a una provvigione quando:

- il contratto con un terzo viene concluso grazie alla sua attività;
- il preponente o il terzo adempie al contratto (o non adempie al contratto per motivi imputabili al preponente).

Qualsiasi previsione contrattuale volta ad escludere o limitare eccessivamente i diritti provvigionali dell'agente è di norma considerata nulla. Generalmente, l'agente sopporta i propri costi operativi (viaggi, spese d'ufficio), ma le parti possono concordare contrattualmente una divisione delle spese.

Scioglimento del contratto

Un contratto di agenzia commerciale può essere:

- a tempo determinato: termina alla scadenza o in caso di comune volontà delle parti; il recesso anticipato può comportare un risarcimento danni se privo di giusta causa;
- a tempo indeterminato: ciascuna parte può recedere dandone preavviso all'altra, nel rispetto dei periodi minimi di preavviso previsti dalla legge (un mese il primo anno, due mesi per il secondo, e così via fino a sei mesi).

La risoluzione immediata (senza preavviso) è possibile per giusta causa (violazione materiale o altri motivi gravi). È possibile concordare per iscritto un periodo di prova che consenta a ciascuna delle parti di recedere senza preavviso o indennità.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se l'agente ha portato nuovi clienti o ha ampliato in modo significativo le attività commerciali con i clienti esistenti, e il preponente continua a trarre vantaggio da tali clienti, l'agente può richiedere un'equa indennità il cui importo non può superare un anno di provvigioni medie (articolo 669 del codice del commercio slovacco).

Anche se viene pagata l'indennità di avviamento, l'agente può chiedere un risarcimento separato per le violazioni da parte del preponente delle proprie obbligazioni contrattuali .

Può essere previsto contrattualmente un patto di non concorrenza che:

- (i) deve essere redatto per iscritto,
- (ii) non può superare i due anni successivi alla cessazione del rapporto,
- (iii) si applica solo al territorio, ai clienti e al tipo di beni/servizi se il contratto di agenzia prevede una esclusiva in tale senso dall'agenzia,
- (iv) deve prevedere un'equa remunerazione per l'agente.

Competenza e diritto applicabile

Ai sensi del Regolamento (CE) n. 593/2008 (Roma I), le parti possono scegliere la legge applicabile al contratto. In mancanza di tale scelta, tendenzialmente si applica la legge della residenza abituale dell'agente. Per quanto riguarda la giurisdizione, il Regolamento (UE) n. 1215/2012 consente alle parti di scegliere i tribunali competenti; in caso contrario, le controversie vengono generalmente sottoposte ai tribunali in cui il convenuto è domiciliato o in cui l'obbligazione contrattuale viene eseguita.

Con il contributo di Rödl & Partner Bratislava, Landererova 12, 81109, Bratislava

Slovenia

Principi

Nell'ordinamento sloveno, il contratto di agenzia (anche contratto di rappresentanza commerciale; *agencijska pogodba/pogodba o trgovskem zastopanju*) è disciplinato dal codice delle obbligazioni sloveno (*Obligacijski zakonik, OZ*) e in particolare dagli artt. 807 e seguenti. Tali disposizioni obbligano l'agente, per tutta la durata del contratto di agenzia, a promuovere la conclusione di contratti per conto del preponente e, se espressamente concordato, a concludere contratti con terzi in nome e per conto del preponente.

Requisiti

La normativa slovena non distingue tra persone fisiche e persone giuridiche che agiscono come agente e non richiede requisiti particolari per l'esercizio dell'attività di agenzia (oltre all'ordinaria registrazione dell'attività). Ai sensi dell'articolo 807, paragrafo 4, del codice delle obbligazioni sloveno, il preponente ha il diritto di nominare più agenti nella medesima zona e per le stesse attività; tuttavia, ai sensi del successivo paragrafo 5, a meno che il preponente non sia d'accordo, un agente non può prestare la propria attività per più preponenti nella stessa zona geografica e nello stesso settore di attività o per la stessa cerchia di clienti.

Il preponente può limitare il diritto dell'agente di promuovere attività commerciali per suo conto a una zona limitata o a un particolare gruppo di clienti.

Requisiti di forma

Il contratto d'agenzia può essere stipulato per iscritto ai sensi dell'art. 808 del codice delle obbligazioni sloveno, ma è valido anche un contratto stipulato oralmente. In quest'ultimo caso, ciascuna parte può chiedere che il contratto venga successivamente redatto per iscritto. Non vi è alcun obbligo di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente è tenuto a svolgere l'incarico secondo le istruzioni del preponente e a tutelare gli interessi del preponente. Deve informare il preponente relativamente a qualsiasi fatto rilevante. L'agente è tenuto per legge a fornire al preponente tutte le informazioni necessarie sullo stato di esecuzione delle sue attività: in particolare, informazioni sul mercato e sull'esecuzione degli obblighi contrattuali, nonché informazioni sui contratti di agenzia conclusi in nome e per conto del preponente.

L'agente può essere tenuto a garantire l'adempimento degli obblighi del cliente derivanti dal contratto concluso in nome e per conto del preponente, nel qual caso ha diritto a una provvigione aggiuntiva (c.d. clausola dello star del credere). L'agente è tenuto a mantenere la riservatezza sugli affari del preponente e su tutto ciò che ha appreso nello svolgimento dell'incarico. Quando il contratto di agenzia cessa di avere efficacia, l'agente deve restituire i beni ricevuti dal preponente per lo svolgimento della sua attività.

L'agente e il preponente possono stipulare un patto di non concorrenza post-contrattuale. Tale accordo è valido se redatto per iscritto (art. 836, comma 2, OZ) e se è limitato allo stesso territorio, alla stessa clientela e agli stessi prodotti coperti dal contratto di agenzia originario. Tale accordo

può avere una durata non superiore a 2 anni dalla cessazione del contratto (art. 836, comma 4, OZ). L'agente che risolve il contratto a causa della cattiva condotta del preponente ha il diritto di risolvere anche il patto di non concorrenza post-contrattuale; tale diritto deve essere esercitato per iscritto entro 1 mese dalla data di risoluzione del contratto (art. 836, comma 5, OZ). I patti di non concorrenza post-contrattuali che siano in contrasto con le norme sopra citate e che prevedano un trattamento meno favorevole di quello accordato all'agente in base al diritto civile sloveno sono nulli (art. 834, comma 6, OZ).

Doveri del preponente

Il preponente è tenuto ad agire nei confronti dell'agente in buona fede e secondo le buone pratiche commerciali. È tenuto a pagare all'agente le provvigioni sugli affari conclusi grazie al suo intervento o sui contratti conclusi dall'agente in suo nome e per suo conto. Il preponente deve fornire all'agente, a proprie spese, la documentazione necessaria relativa ai beni o ai servizi oggetto di contratto. È inoltre tenuto a informare l'agente dell'accettazione o del rifiuto di qualsiasi affare da lui procurato. Ai sensi dell'art. 828 del codice delle obbligazioni sloveno, l'agente non ha diritto al rimborso delle spese sostenute per l'esecuzione dell'incarico, a meno che non sia stato stabilito diversamente dalle parti. Ha tuttavia diritto al rimborso delle spese particolari sostenute su incarico o per conto del preponente.

Provvigione

Il codice delle obbligazioni slovene prevede che il preponente sia obbligato a pagare una provvigione all'agente per ogni contratto concluso dall'agente o concluso grazie all'attività dell'agente, anche se questo obbligo non è specificamente menzionato nel contratto di agenzia. L'agente ha inoltre diritto a ricevere una provvigione nel caso di contratti conclusi direttamente dal preponente con clienti individuati dall'agente. All'agente con diritti di esclusiva spetta una provvigione per i contratti conclusi dal preponente nella zona o con il gruppo di clienti a lui riservati.

Se l'importo della provvigione non è determinato dal contratto, sarà determinato dagli usi consueti nel mercato di riferimento. La provvigione diventa esigibile nel momento in cui il preponente esegue o deve eseguire nei confronti del terzo l'obbligazione derivante dal contratto o quando il cliente, che è il primo obbligato, esegue la sua obbligazione.

L'agente ha diritto alle provvigioni anche per gli affari conclusi dopo la data di cessazione del contratto d'agenzia, se questi vengono conclusi entro un termine ragionevole e sono prevalentemente riconducibili alla propria attività.

Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia possono essere stipulati a tempo determinato o indeterminato

In base all'Art. 831 OZ un contratto a tempo determinato può terminare solo con la scadenza del termine. Se previsto contrattualmente, ciascuna delle parti può recedere dal contratto (compreso quello a tempo determinato) mediante una comunicazione scritta che deve essere ricevuta dall'altra parte del contratto entro un termine stabilito dalla legge. La durata del termine dipende dalla durata del contratto:

- (i) è fissata a 1 mese per ogni anno di efficacia del contratto di agenzia;
- (ii) dopo cinque anni di validità del contratto, il termine massimo di disdetta previsto dalla legge è di 6 mesi (art. 830 comma 3 OZ).

Ciascuna delle parti contraenti può recedere dal contratto di agenzia (a tempo indeterminato o determinato) senza rispettare il termine di preavviso in caso di grave inadempimento dell'altra parte contraente o per gravi motivi, che devono essere specificati nel contratto.

Se una parte recede dal contratto senza giusta causa, l'altra parte ha diritto a un risarcimento per il danno subito a causa del recesso anticipato. L'entità del risarcimento è determinata dalla giurisprudenza e varia da caso a caso. Una clausola che prevede la rinuncia di una parte al diritto al risarcimento del danno per recesso anticipato senza giusta causa è nulla.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Il codice delle obbligazioni sloveno dispone le conseguenze della risoluzione del contratto. Dopo la cessazione del rapporto di agenzia, l'agente ha diritto a un'indennità se ha procurato nuovi clienti al preponente o se ha sviluppato in modo sostanziale gli affari con i clienti esistenti e se il preponente trae sostanziali vantaggi dagli affari con tali clienti. L'agente ha inoltre diritto all'indennità se il pagamento di tale indennità è equo in considerazione delle provvigioni perse e derivanti dagli affari del preponente con i clienti (art. 833 OZ). La concessione dell'indennità non esclude il diritto dell'agente al risarcimento dei danni eventualmente subiti.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di determinare la legge sostanziale straniera da applicare al contratto di agenzia commerciale: tale scelta è disciplinata dal Regolamento (UE) n. 593/2008, per la cui trattazione si rimanda alla parte introduttiva della Guida.

La questione della scelta del foro è invece lasciata alle disposizioni del Regolamento (UE) n. 1215/2012 concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni straniere in materia civile e commerciale, per il cui esame si rimanda alla sezione introduttiva della Guida.

Con il contributo di Rödl & Partner Rödl & Partner Ljubljana, Litostrojska cesta 44d, 1000, Ljubljana

Spagna

Principi

In Spagna il contratto di agenzia commerciale è disciplinato dalla Legge n. 12/1992 (Ley sobre el contrato de agencia, LCA¹¹). Tale legge non si applica a settori specifici come quello assicurativo¹² e creditizio¹³, oggetto di distinta regolamentazione.

L'agente di commercio è la persona fisica o giuridica che promuove come intermediario indipendente la conclusione di contratti per conto del preponente, in modo continuativo e verso corrispettivo.

Requisiti

La normativa spagnola sul contratto di agenzia si applica unicamente agli agenti che svolgono la loro attività autonomamente e non in qualità di lavoratori subordinati.

L'agente, per essere tale, non deve essere in possesso di particolari requisiti. L'agente e il preponente possono essere indifferentemente persone fisiche o persone giuridiche. In linea generale nulla vieta che il preponente possa essere socio o partecipare all'attività d'impresa dell'agente.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia non è soggetto a registrazione e può essere concluso in forma orale o in forma scritta (la forma scritta è preferibile per ragioni probatorie).

Se il preponente conferisce all'agente il potere di rappresentanza, cioè il potere di agire in nome e per conto suo, la procura deve essere redatta nella forma di atto pubblico e, qualora il preponente sia una società, il potere di rappresentanza conferito all'agente deve essere oggetto di annotazione presso il competente Registro delle Imprese locale, ove ha sede il preponente.

Doveri dell'agente

L'agente deve svolgere la propria attività con lealtà e buona fede, curando gli interessi del preponente e osservando le indicazioni ricevute. L'agente è tenuto a svolgere personalmente la propria attività, salvo che sia espressamente autorizzato dal preponente ad avvalersi di subagenti¹⁴. L'agente promuove la conclusione di affari per conto del preponente, se munito di specifica procura scritta, può concludere contratti in nome e per conto dello stesso.

La normativa sul contratto di agenzia stabilisce in capo all'agente doveri di informativa nei confronti del preponente, tra cui la comunicazione di tutte le circostanze rilevanti, delle proposte contrattuali procurate, dei contratti conclusi in suo nome, delle notizie relative alla solvibilità dei clienti e dei reclami ricevuti dai clienti in ordine ai vizi dei beni venduti.

L'agente può svolgere attività concorrente a quella del preponente, di promozione di beni o di servizi simili per conto di imprese concorrenti, solamente previo consenso del preponente.

Il preponente può riconoscere all'agente l'esclusiva in una determinata area geografica, per una specifica categoria di prodotti e/o per un determinato gruppo di clienti. In questo caso, l'agente matura il diritto alla provvigione sugli affari conclusi dal preponente o da altri agenti nella zona, per i prodotti o con i clienti assegnatigli in esclusiva, anche se detti affari sono conclusi dal

¹¹ La Spagna ha recepito la Direttiva 86/653/CEE in materia di armonizzazione delle legislazioni degli stati membri sul contratto di agenzia commerciale.

¹² Materia regolata dalla Legge n. 26/2006.

¹³ Materia regolata dal Regio Decreto n. 84/2015.

¹⁴ La giurisprudenza ritiene che il fatto di avvalersi di sub-agenti senza l'autorizzazione del preponente sia una causa di risoluzione del contratto per colpa dell'agente.

preponente senza alcun intervento sostanziale dell'agente.

Diversamente, il preponente può riservarsi il diritto di trattare direttamente con clienti direzionali, escludendo in tal caso il diritto dell'agente alla provvigione.

Doveri del preponente

Il principale dovere del preponente è quello di corrispondere la provvigione all'agente sugli affari conclusi per effetto del suo intervento e su tutti gli affari conclusi nella zona, con la clientela o relativi ai prodotti oggetto del mandato dell'agente.

Il rapporto di agenzia si basa sulla fiducia reciproca tra le parti, così anche il preponente deve agire con lealtà e buona fede nei confronti dell'agente. Il preponente deve mettere a disposizione dell'agente tutto il materiale necessario allo svolgimento della sua attività, deve informarlo di ogni circostanza utile nonché dell'accettazione o del rifiuto degli affari procurati dall'agente entro 15 giorni dalla loro trasmissione. Il preponente ha l'obbligo di comunicare all'agente se e in che misura ha concluso l'affare.

Inoltre, il preponente deve fornire all'agente un prospetto da cui risulti l'ammontare delle provvigioni maturate in relazione a ogni contratto concluso. Tale prospetto deve essere trasmesso all'agente entro l'ultimo giorno del mese successivo a quello di maturazione del diritto alla provvigione, salvo che le parti stabiliscano un termine inferiore.

Provvigione

La normativa spagnola sul contratto di agenzia commerciale consente ai contraenti di scegliere liberamente la modalità di remunerazione dell'agente. Usualmente il compenso può consistere in un importo fisso, una provvigione o un importo misto, fisso e provvigionale. La legge non prescrive tariffe provvigionali e la percentuale di calcolo può essere pattuita contrattualmente. Se le parti non concordano le modalità di determinazione, l'ammontare della provvigione viene determinato sulla base degli usi locali o, in mancanza, dal giudice secondo equità.

Sugli affari conclusi dopo la risoluzione del contratto di agenzia, l'agente ha diritto alla provvigione se l'ordine viene effettuato prima dello scioglimento del contratto o se l'affare viene concluso entro 3 mesi dal termine del rapporto contrattuale.

L'agente matura il diritto alla provvigione, alternativamente, quando:

- il preponente adempie alla prestazione dovuta;
- il preponente non adempie per cause a lui imputabili;
- il cliente paga in tutto o in parte il prezzo.

Il preponente non è tenuto a corrispondere la provvigione all'agente nel caso di mancata esecuzione dell'affare procuratogli per circostanze a lui non imputabili. In questo caso, se l'agente ha già ricevuto in tutto o in parte la provvigione, dovrà restituirla al preponente.

Scioglimento del contratto

Il diritto spagnolo consente la conclusione di contratti di agenzia sia a tempo determinato che a tempo indeterminato. In assenza di una espressa previsione delle parti in merito, il contratto si intenderà perfezionato a tempo indeterminato. Qualora, invece, le parti stipulino un contratto a tempo determinato, ma proseguano il rapporto oltre il termine di scadenza, questo si riterrà tacitamente convertito a tempo indeterminato.

Solitamente il contratto a tempo determinato cessa alla data stabilita dalle parti, mentre le obbligazioni derivanti da quello a tempo indeterminato si estinguono con l'esercizio del diritto di recesso. La normativa spagnola a riguardo prevede che il recesso deve essere comunicato in forma

scritta dal recedente alla controparte contrattuale nel rispetto di un termine di preavviso di 1 mese per ciascun anno di efficacia del contratto (fino ad un massimo di 6 mesi) salvo che le parti non abbiano concordato periodi di preavviso maggiori.

Sia il contratto a tempo determinato che quello a tempo indeterminato possono essere risolti da ciascuna parte senza dover rispettare i termini legali di preavviso nei seguenti casi:

- inadempimento totale o parziale di obblighi legali o contrattuali ad opera di una parte;
- fallimento di una parte;
- morte o dichiarazione di morte dell'agente¹⁵

In assenza dei presupposti sopra elencati, qualora il contraente receda dal contratto senza rispettare i termini di preavviso, sarà tenuto al risarcimento dei danni nei confronti dell'altro.

Il principio di buona fede richiede quindi che la parte venga informata in anticipo della cessazione di un contratto a tempo indeterminato. Una cessazione improvvisa e inaspettata può essere considerata un esercizio abusivo del diritto, se non ci sono circostanze che giustifichino l'omissione dell'informazione, come una violazione del contratto. Sebbene ciò non alteri l'efficacia della cessazione, può comunque dar luogo a richieste di risarcimento danni. Il danno include danni indiretti, come quelli derivanti da investimenti, nonché la perdita di guadagni¹⁶.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

La legge spagnola riconosce il diritto dell'agente di ricevere, cessato il contratto di agenzia, l'indennità di clientela e il risarcimento per i danni subiti, anche in via cumulativa.

L'agente ha diritto all'indennità di clientela sia nel caso di contratto a termine che nel caso di contratto a tempo indeterminato, qualora si verifichino i seguenti presupposti:

- l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente;
- l'agente abbia sensibilmente aumentato i ricavi derivanti da accordi conclusi con clienti già esistenti;
- il preponente possa trarre vantaggio dall'attività dell'agente anche dopo la conclusione del rapporto.

È onere dell'agente provare l'esistenza dei presupposti summenzionati ai fini del riconoscimento dell'indennità di clientela.

L'agente non ha diritto all'indennità di clientela se:

- il preponente recede dal rapporto contrattuale per motivi imputabili all'agente;
- l'agente recede dal contratto per motivi non imputabili al preponente, salvi i casi in cui l'agente cessi l'attività a causa dell'età, infermità o malattia o altre circostanze impeditive, nel qual caso l'indennità gli sarà riconosciuta;
- l'agente e il preponente concordano di cedere il contratto a un terzo.

La legge sul contratto di agenzia spagnola non prevede un metodo di determinazione dell'indennità; tuttavia, stabilisce che il valore massimo della stessa non può eccedere un importo annuo calcolato sulla base della media delle provvigioni percepite dall'agente negli ultimi 5 anni e, se il

¹⁵ Nel caso di morte del preponente il rapporto contrattuale proseguirà con gli eredi.

¹⁶ STS 26/2019, 17 de Enero de 2019; STS 194/2020, 25 de Mayo de 2020.

contratto ha una durata minore di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

Per quanto riguarda il risarcimento dei danni subiti, il preponente deve risarcire l'agente in presenza dei seguenti presupposti:

- il contratto di agenzia sia a tempo indeterminato;
- il recesso è stato esercitato dal preponente senza giusta causa;
- la cessazione del rapporto ha cagionato dei danni all'agente (ad esempio, nel caso in cui il preponente abbia esercitato il recesso senza rispettare i termini di preavviso);
- l'agente ha sostenuto delle spese nell'esecuzione delle istruzioni del preponente.

L'importo del risarcimento è determinato avuto riguardo ai danni effettivamente subiti dall'agente per effetto dello scioglimento del contratto.

La normativa sul contratto di agenzia stabilisce che le parti non possono rinunciare né all'indennità di clientela, né al risarcimento del danno.

Competenza e diritto applicabile

Il diritto applicabile al contratto di agenzia può essere scelto liberamente dalle parti¹⁷. Tuttavia, la legge sul contratto di agenzia contiene norme inderogabili, con particolare riguardo alle disposizioni relative all'indennità di fine rapporto e al risarcimento dei danni. Ogni disposizione della legge straniera scelta dalle parti contraria alla normativa spagnola deve considerarsi nulla¹⁸.

La legge sul contratto di agenzia prevede che il giudice competente a conoscere delle controversie relative al rapporto contrattuale sia il tribunale del luogo in cui è domiciliato l'agente; ogni patto contrario è da ritenersi nullo.

Con il contributo di Rödl & Partner Barcelona, Avda. Diagonal, 468, 5º C 08006 Barcelona

¹⁷ Si veda il Regolamento (UE) n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (cd. Regolamento Roma I).

¹⁸ Ciò vale in particolare per le disposizioni relative all'indennità di fine rapporto e al risarcimento dei danni.

Stati Uniti d'America

Principi

Nell'ordinamento statunitense, il contratto di agenzia commerciale (*sales representative*) è regolato a livello statale/federale. Molti Stati federali hanno infatti emanato delle disposizioni specifiche che regolano questa fattispecie contrattuale. In generale, negli Stati Uniti è riconosciuta un'ampia autonomia contrattuale tra le parti, anche se alcuni Stati federali prevedono norme imperative inderogabili, in particolare per quanto riguarda il momento in cui devono essere pagate all'agente le provvigioni.

In linea generale, tali norme imperative inderogabili riguardano aspetti essenziali del rapporto, quali, in particolare, i termini per il pagamento delle provvigioni all'agente, o l'obbligo di pagare le commissioni già maturate.

Requisiti

La figura del *sales representative*, pur considerando le peculiarità del sistema statunitense, può essere assimilata al concetto civilistico di agente di commercio.

Il *sales representative* può essere una persona fisica o giuridica ed è, di norma, un lavoratore autonomo. L'agente di commercio autonomo si caratterizza in particolare per l'impiego di mezzi propri e l'indipendenza; non deve operare stabilmente per il preponente.

Le parti sono altresì libere di disciplinare contrattualmente le loro intenzioni circa la durata del rapporto ("*term*"). È rimessa, infine, alla libera volontà dei contraenti, la possibilità di stabilire l'esclusiva a beneficio dell'agente e/o del preponente.

Requisiti di forma

Poiché la disciplina del contratto di agenzia è regolata a livello statale/federale, il preponente deve avere cura di verificare le singole disposizioni applicabili alla fattispecie nello Stato di riferimento. In ogni caso, un adeguato grado di tutela non può prescindere dalla pattuizione scritta di tutte le disposizioni che possono consentire di evitare l'insorgere di una controversia, segnatamente per quanto concerne le *way-out* e le conseguenze dello scioglimento del rapporto.

Doveri dell'agente

I doveri del *sales representative* vengono normalmente pattuiti dettagliatamente nel contratto. In aggiunta agli aspetti essenziali del rapporto, sono comunemente previste, tra l'altro, clausole relative all'uso dei segni distintivi del preponente, alla pubblicità e all'obbligo di rendicontazione periodica.

In termini generali, le parti possono accordarsi per decidere se concedere all'agente la facoltà di avvalersi di subagenti, nonché di ausiliari. Contrattualmente, dunque, le parti possono generalmente consentire o negare tale possibilità.

Doveri del preponente

Analogamente a quanto previsto per il *sales representative*, anche gli obblighi del preponente derivano principalmente da quanto liberamente negoziato e pattuito contrattualmente, salvo per quanto concerne i termini e gli obblighi di pagamento delle provvigioni.

Provvigioni

Il *sales representative* viene retribuito per il proprio operato mediante il pagamento delle

provvigioni maturate. Un aspetto estremamente rilevante che l'operatore straniero deve tenere in considerazione, concerne i termini di pagamento delle provvigioni, che, negli Stati Uniti sono, in linea generale, perentori sulla base di quanto previsto dalla legge statale di riferimento. L'eventuale violazione di tali disposizioni, legittima l'agente ad agire giudizialmente al fine di ottenere somme che possono essere notevolmente superiori a quelle effettivamente spettanti. Per questi motivi è sempre opportuno revisionare i contenuti del contratto di agenzia alla luce della legge applicabile prima di dare inizio al rapporto.

Scioglimento del contratto

La durata del contratto può essere stabilita liberamente dalle parti, che, pertanto, possono concludere contratti di agenzia a tempo determinato o indeterminato.

Fatte salve alcune eccezioni, le parti possono recedere liberamente dal contratto. A tal fine, è opportuno che il contratto regoli dettagliatamente i termini di preavviso da osservare e, soprattutto, le condizioni e i presupposti formali del recesso, quali la richiesta di forma scritta. Sono ipotesi tipiche di risoluzione l'insolvenza, l'incapacità di agire o la morte di uno dei contraenti, il raggiungimento dello scopo prefissato con il contratto, la violazione della clausola di esclusiva o di non concorrenza da parte del *sales representative*.

Al momento dello scioglimento del rapporto, devono essere osservati i termini di legge per il pagamento delle spettanze di fine rapporto.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Come per gli altri elementi caratterizzanti il contratto di agenzia, anche le conseguenze della risoluzione del contratto possono variare a seconda del caso di specie e della legge statale applicabile al rapporto.

In alcune circostanze, le normative di alcuni Stati federali stabiliscono un termine obbligatorio per il pagamento delle provvigioni maturate prima della cessazione del contratto.

Negli Stati Uniti, gli agenti generalmente non hanno diritto ad alcuna indennità di fine rapporto o di avviamento al termine del contratto. È prassi comune che i contratti contengano un'espressa esclusione del diritto dell'agente a ricevere un'indennità di avviamento o di cessazione.

Competenza e diritto applicabile

Le clausole di scelta del foro contenute nei contratti di agenzia commerciale internazionali sono generalmente valide, salvo divieti imposti da specifiche normative statali.

In assenza di un accordo sulla competenza giurisdizionale, la giurisdizione sarà determinata in base a fattori quali la natura delle attività commerciali, le cosiddette *long-arm statutes* e la giurisdizione federale per diversità di cittadinanza (*federal diversity jurisdiction*).

Gli accordi arbitrali sono generalmente riconosciuti come validi, a condizione che gli Stati Uniti siano parte della Convenzione di New York del 1958.

In linea di principio, le parti possono scegliere la legge applicabile al loro contratto di agenzia commerciale (internazionale). Tuttavia, in alcuni Stati, come California, Minnesota e Texas, la possibilità di scegliere una legge straniera può essere limitata. In ogni caso, la legge scelta deve avere un collegamento sostanziale con il contratto. In assenza di una clausola di scelta della legge applicabile, la legge applicabile sarà di norma quella della giurisdizione che "ha il rapporto

più significativo con l'operazione e con le parti", tenendo conto di fattori come il luogo di conclusione, negoziazione ed esecuzione del contratto.

Con il contributo di Rödl & Partner, via F. Rismondo 2/E, 35131, Padova

Sudafrica

Principi

Nell'ordinamento sudafricano, il contratto di agenzia commerciale dà origine a un rapporto fiduciario tra due parti, in cui l'agente si impegna ad agire per conto del preponente con il potere di instaurare rapporti giuridici tra il preponente stesso e terzi. In sostanza, l'agente ha il compito di promuovere e facilitare transazioni commerciali per conto del preponente.

Il contratto di agenzia commerciale, la disciplina sulla rappresentanza e, in generale, i principi in materia di diritto contrattuale, trovano la loro regolamentazione nella *common law* sudafricana.

Requisiti

Possono operare in qualità di agenti commerciali sia le persone fisiche che le persone giuridiche. Alle società straniere, che intendono svolgere attività commerciali in Sudafrica, potrebbe essere richiesto di registrarsi presso la c.d. *Companies and Intellectual Property Commission*. La normativa sudafricana non impedisce al preponente, sia questo una persona fisica o giuridica, di detenere partecipazioni in un'entità locale che operi in Sudafrica quale suo agente.

I poteri di rappresentanza dell'agente sono solitamente conferiti espressamente tramite contratto. Tuttavia, tali poteri possono essere dedotti anche implicitamente dalla condotta del preponente. Le limitazioni al potere di rappresentanza non sono soggette a particolari requisiti formali.

La regola di *Turquand* del common law sudafricano tutela i terzi da eventuali conseguenze derivanti dalla mancata osservanza, da parte di una società, di formalità interne relative ai poteri dei propri rappresentanti. In questo contesto, il preponente può essere ritenuto responsabile nei confronti di terzi per un contratto concluso da un agente con rappresentanza apparente. Ciò si verifica quando i terzi sono indotti a credere, in base alla condotta (acquiescente) del preponente, che l'agente stia agendo nell'ambito dell'autorità concessa. La regola di *Turquand* è inoltre confermata dalla Sezione 20(8) del *Companies Act* 71 del 2008.

L'agente può godere o meno dell'esclusiva territoriale, con riferimento a categorie di prodotti o target di clientela, in base alla determinazione contrattuale.

Requisiti di forma

Sebbene non sia richiesta la forma scritta *ad substantiam*, è comunque consigliabile formalizzare il contratto di agenzia per iscritto per ragioni probatorie e di chiarezza. Il contratto di agenzia non è soggetto ad alcun obbligo di registrazione presso alcuna autorità.

Doveri dell'agente

I doveri dell'agente derivano dalla *common law* sudafricana. L'agente è tenuto a svolgere personalmente i compiti e le funzioni specificate nel contratto di agenzia, a meno che il preponente non abbia acconsentito, anche implicitamente, alla delega di determinati compiti a sub-agenti.

L'agente è inoltre obbligato ad agire in buona fede e nell'interesse del preponente. Ciò al fine di tutelare gli interessi commerciali del preponente ed evitare potenziali conflitti di interesse.

Dopo la cessazione del contratto di agenzia, l'agente può essere obbligato a limitare la propria attività commerciale, a condizione che tali restrizioni siano ragionevoli e chiaramente definite (non concorrenza).

Doveri del preponente

Oltre ai doveri generali di agire in buona fede nei confronti dell'agente, l'obbligo principale del

preponente è il pagamento delle provvigioni all'agente, nonché il rimborso delle spese sostenute dall'agente nell'esecuzione dei propri compiti, a condizione che tali spese siano state preventivamente concordate.

Il preponente ha inoltre il dovere di fornire all'agente tutte le informazioni e la documentazione necessarie per permettergli di svolgere efficacemente la propria attività. .

Provvigione

L'ordinamento sudafricano non contiene una normativa specifica che disciplina il diritto alle provvigioni. Le stesse trovano la loro regolamentazione nei principi della *common law* in materia contrattuale. La misura della provvigione viene determinata nel contratto di agenzia e non è soggetta a limitazioni.

Se le parti non ne determinano l'ammontare contrattualmente, l'agente ha diritto a una provvigione ragionevole da stabilire sulla base della tariffa comunemente accettata e praticata all'interno dello specifico mercato di riferimento.

Il momento in cui il diritto alla provvigione sorge e quello in cui essa diventa esigibile sono determinati dall'accordo tra le parti. In assenza di un accordo espresso, la prassi consuetudinaria prevede che la provvigione sia dovuta quando l'agente ha completato il proprio incarico.

Il diritto dell'agente a richiedere la provvigione si prescrive in tre anni.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato, indeterminato o per un singolo affare determinato.

Non è previsto un termine minimo di preavviso per l'esercizio del recesso dal contratto concluso a tempo indeterminato. È comunque importante che il recesso venga esercitato con un preavviso ragionevole tenuto conto delle circostanze del caso.

Sono cause di risoluzione del contratto: il compimento dell'affare per il quale l'agente era stato incaricato, il mutuo consenso delle parti, la morte, l'infermità mentale o l'insolvenza dell'agente o del preponente.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente ha diritto al rimborso delle spese necessarie sostenute nell'esercizio dell'attività di promozione e conclusione di contratti per conto del preponente, a condizione che tali attività siano state svolte prima dello scioglimento del contratto.

In caso di scioglimento anticipato del contratto, l'agente ha il diritto di essere indennizzato dal preponente per le perdite in cui sia incorso nello svolgimento della sua attività nonché di essere tenuto indenne da eventuali pretese patrimoniali avanzate da terzi, derivanti dall'esecuzione del contratto. Il diritto all'indennità sorge solo se la perdita in cui sia incorso l'agente derivi direttamente dal compimento di un affare per la conclusione del quale era stato espressamente o implicitamente autorizzato dal preponente. Nella normativa sudafricana non vi è alcuna previsione che osti alla rinuncia da parte dell'agente del suo diritto all'indennità o vieti alle parti di prevedere dei limiti a tale diritto.

Alla cessazione del rapporto il preponente non è obbligato a corrispondere all'agente l'indennità di fine rapporto.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicare al contratto di agenzia. Generalmente la legge applicabile al rapporto di agenzia è quella del luogo in cui il contratto è

stato concluso. L'autonomia delle parti può essere limitata dalle previsioni in materia di tutela dei consumatori (*Consumer Protection Act*, n. 68/2008) o in materia di concessione del credito (*National Credit Act*, n. 34/2005).

I tribunali sudafricani non applicheranno inoltre le disposizioni della legge straniera scelta dalle parti quando siano contrarie all'ordine pubblico o al buon costume o quando tale scelta della legge straniera sia stata effettuata al solo scopo di eludere l'applicazione delle disposizioni imperative della legge sudafricana.

I tribunali del Sudafrica, inoltre, non possono essere chiamati ad applicare sia direttamente che indirettamente le leggi tributarie o penali di altri ordinamenti.

Le parti sono libere di scegliere i tribunali stranieri competenti a pronunciarsi in via esclusiva in ordine alle controversie nascenti dall'interpretazione o dall'esecuzione del contratto di agenzia. Si segnala tuttavia che i tribunali sudafricani hanno giurisdizione inderogabile su determinate questioni, ad esempio in materia di tutela dei consumatori e di concessione del credito.

Di conseguenza, può accadere che siano proprio i tribunali sudafricani a dover applicare la legge straniera scelta dalle parti. Tuttavia, l'interpretazione di tale legge sarà fatta secondo i criteri propri dell'ordinamento sudafricano, con il rischio che essa si discosti dall'interpretazione normalmente data nello Stato di origine della legge stessa.

Con il contributo di Rödl & Partner Cape Town, 6th Floor Sunclare Building, 21 Dreyer Street Claremont, Cape Town 7708

Svezia

Principi

La legge sugli agenti di commercio 1991:351 definisce agente la persona che, nello svolgimento della propria attività, stipula con un'altra, il preponente, un contratto al fine di operare autonomamente e in via continuativa per conto di questi. L'agente di commercio che promuove la conclusione di contratti per conto del preponente può essere autorizzato anche a concludere contratti in nome e per conto dello stesso.

Requisiti

Possono operare in qualità di agenti di commercio sia una persona fisica, sia una società a responsabilità limitata (*Aktiebolag*), un partenariato (*Handelsbolag*) ovvero un partenariato limitato (*Kommanditbolag*). La legge non prescrive che l'agente debba essere in possesso di particolari requisiti per svolgere la propria attività né vieta al preponente di detenere una partecipazione in un'entità che agisca in Svezia quale suo agente. In tale ultima ipotesi, si segnala che potrebbero esserci tuttavia conseguenze fiscali

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia non è soggetto a requisiti di forma né ad obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente deve tutelare gli interessi del preponente e agire secondo buona fede, deve in particolare: promuovere gli affari del preponente e, se autorizzato, concludere contratti in nome e per conto dello stesso; informare il preponente delle offerte ricevute e dei contratti conclusi così come delle circostanze preclusive alla propria nomina di cui sia a conoscenza; attenersi alle istruzioni impartitegli dal preponente; conservare i beni di proprietà e i fondi ricevuti per conto del preponente.

Doveri del preponente

Il preponente deve agire con lealtà e onestà nei confronti dell'agente e, in particolare, deve fornire all'agente i campioni, le descrizioni, il listino dei prezzi, i mezzi e soprattutto le informazioni necessarie alla corretta esecuzione del suo incarico. Inoltre, il preponente deve informare senza ritardo l'agente dell'accettazione o del rifiuto di offerte dallo stesso procurate o del mancato adempimento di contratti dallo stesso conclusi. Il preponente è tenuto, infine, a informare l'agente senza ritardo quando prevede che il volume degli affari risulterà inferiore alle aspettative.

Provvigione

All'agente di commercio possono essere assegnati una certa area di competenza, un certo gruppo di clienti o una determinata categoria di prodotti/contratti. Se il contratto di agenzia permette di nominare più agenti in aree geografiche sovrapponibili, l'agente non matura il diritto alle provvigioni sugli affari o sui contratti conclusi dal preponente.

Il preponente deve pagare la provvigione nella misura contrattualmente concordata o, in mancanza, secondo gli usi del luogo dove l'agente svolge la propria attività. L'agente matura il diritto alla provvigione sui contratti conclusi durante il rapporto di agenzia quando:

- (i) il contratto debba ritenersi il risultato dell'attività dell'agente;
- (ii) il preponente abbia concluso il contratto con un cliente procurato dall'agente rispetto a contratti dello stesso tipo o
- (iii) il contratto sia stato concluso con un cliente dell'area geografica o del gruppo di clienti di competenza dell'agente.

L'agente matura il diritto alla provvigione sui contratti stipulati dopo lo scioglimento del rapporto di agenzia quando:

- (i) il contratto sia stato concluso in base ad una delle circostanze sopra menzionate e
- (ii) l'offerta del cliente sia giunta all'agente o al preponente in pendenza del contratto di agenzia oppure
- (iii) quando il contratto sia stato stipulato dal preponente per effetto dell'attività dell'agente entro un periodo ragionevole dalla cessazione del rapporto di agenzia.

Le provvigioni devono essere pagate entro 1 mese dalla scadenza del trimestre in cui è maturato il diritto alle stesse. L'agente non può essere sottoposto, tuttavia, a termini contrattuali meno favorevoli. La provvigione spetta all'agente nel momento e nella misura in cui il preponente abbia correttamente adempiuto (o avrebbe dovuto adempiere) all'obbligazione a suo carico nei confronti del cliente ovvero spetta all'agente, al più tardi, al momento e nella misura in cui il cliente abbia correttamente adempiuto (o avrebbe dovuto adempiere) alla propria prestazione qualora il preponente avesse eseguito la prestazione a suo carico.

Pertanto, non è vincolante per l'agente la clausola "salvo buon fine" in base alla quale il preponente deve corrispondere la provvigione solo quando il cliente abbia corrisposto il prezzo pattuito. Il diritto alla provvigione si estingue nel caso di mancato adempimento del contratto concluso per effetto dell'intervento dell'agente a causa di circostanze non imputabili al preponente oppure quando il preponente ed il cliente abbiano convenuto di non darvi esecuzione.

Scioglimento del contratto

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

Quando non sia fissato dalle parti alcun termine, il contratto di agenzia sarà efficace sino alla comunicazione del recesso; lo stesso accade nel caso in cui il contratto di agenzia prosegua di fatto oltre il termine concordato.

Nel caso di contratto a tempo indeterminato, il periodo legale minimo di preavviso consentito per esercitare il recesso varia da un mese a sei mesi a seconda della durata del contratto. Può essere stabilito nel caso di recesso dell'agente che il periodo di preavviso non superi tre mesi.

Il contratto di agenzia può essere sciolto in anticipo e senza preavviso da parte di ciascuno dei contraenti in caso di sua violazione sostanziale ad opera di una delle parti o per altri gravi motivi quali l'insolvenza di uno dei contraenti.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Nel caso di recesso per giusta causa, la parte recedente non è tenuta a versare all'altra alcuna indennità o risarcimento.

Quando la risoluzione del contratto di agenzia dipenda dall'inadempimento di uno dei contraenti, l'altro ha diritto di pretendere il risarcimento del danno.

Qualora la cessazione del rapporto di agenzia non sia imputabile all'agente o non consegua alla cessione del contratto, l'agente ha diritto alla corresponsione di un'indennità, purché abbia procurato al preponente nuovi clienti, o abbia significativamente incrementato i suoi affari con il gruppo di clienti già esistenti, e il preponente ne abbia conseguito significativi benefici. Inoltre, il

pagamento dell'indennità deve essere equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso e, in particolare, delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari conclusi con tali clienti. L'importo dell'indennità a cui ha diritto l'agente non può superare una cifra equivalente a un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dallo stesso negli ultimi 5 anni e, se il contratto ha una durata inferiore a 5 anni, alla media del periodo in questione.

Il diritto all'indennità si prescrive in un anno dalla cessazione del contratto.

Competenza e diritto applicabile

Ai sensi dell'art. 3 del Regolamento (UE) n. 593/2008, per la cui più ampia disamina si rinvia alla parte introduttiva della Guida, le parti sono libere di determinare la legge straniera da applicare al contratto di agenzia.

Le parti sono libere altresì di individuare il foro competente a pronunciarsi in ordine alle controversie nascenti dall'interpretazione o dall'esecuzione del contratto di agenzia. La maggior parte delle controversie relative a contratti di agenzia è risolta in Svezia per via arbitrale.

Con il contributo di Rödl & Partner Malmö, Jungmansgatan 12, 211 11, Malmö

Svizzera

Principi

Il contratto di agenzia è regolato dagli articoli 418 a) - 418 v) del codice delle obbligazioni svizzero. L'agente è colui che per contratto si impegna a operare, con continuità e in autonomia, quale intermediario per conto di uno o più preponenti in operazioni commerciali.

La definizione sopra riportata si riferisce all'agente senza poteri rappresentativi (*Vermittlungsagent*). L'agente, a norma dell'articolo 418 a) del codice delle obbligazioni, può essere autorizzato a compiere operazioni commerciali anche in nome e per conto di uno o più preponenti; tale è l'agente con rappresentanza o rappresentante di commercio (*Abschlussagent*).

Esiste una presunzione legale secondo cui l'agente agisce senza rappresentanza. Tuttavia, qualora il cliente possa ragionevolmente presumere, in buona fede, che l'agente sia autorizzato a rappresentarlo, tale presunzione perde rilevanza.

Per una particolare categoria di agenti, quelli di assicurazione, trovano applicazione le disposizioni della legge svizzera sul contratto di assicurazione.

La distinzione tra agente e distributore è netta. L'agente agisce in nome del preponente, il distributore opera in nome e per conto proprio. Di conseguenza, il distributore sopporta il rischio degli affari gestiti in proprio. Il codice delle obbligazioni non contiene disposizioni sul contratto di distribuzione.

Requisiti

Possono operare in qualità di agenti sia le persone fisiche che le persone giuridiche.

A differenza di un dipendente, l'agente non è obbligato a eseguire personalmente l'incarico, ma può avvalersi anche di sub-agenti, oltre che di propri dipendenti.

L'agente che abbia rilevanti volumi d'affari è tenuto ad iscriversi nel Registro del Commercio (art. 931 del codice delle obbligazioni)¹⁹. Il preponente straniero può detenere una partecipazione nell'entità locale che operi quale suo agente in Svizzera.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia non è soggetto a particolari requisiti di forma. Va tuttavia osservato che alcune disposizioni sono valide solo se previste per iscritto (ad esempio, l'esclusiva per un determinato territorio e la previsione di una indennità di cessazione del rapporto che è norma imperativa ed è prevista dall'art. 418u del codice delle obbligazioni).

Data la complessità della disciplina dell'agenzia, è fortemente raccomandata comunque la forma scritta anche ai fini probatori.

Doveri dell'agente

L'agente deve tutelare gli interessi del preponente. Nella sua funzione di intermediario nelle operazioni commerciali, l'agente è tenuto e autorizzato a ricevere reclami purché questi non incidano sul rapporto di agenzia né sul suo diritto alla provvigione.

L'agente deve agire con lealtà e buona fede. In virtù di tali obblighi, è tenuto altresì a non rivelare informazioni circa l'attività o i clienti del preponente di cui sia venuto a conoscenza.

¹⁹Art. 931 Obbligo di registrazione volontaria: *Le persone fisiche che gestiscono un'impresa in forma commerciale e che conseguono un introito lordo annuo pari ad almeno 100.000 franchi (cifra d'affari), hanno l'obbligo di far iscrivere la loro ditta individuale nel registro di commercio. Se la medesima persona è titolare di più ditte individuali, occorre sommare le rispettive cifre d'affari. Se l'obbligo di registrazione non è applicabile, è comunque possibile procedere a una registrazione volontaria.*

nell'esecuzione dell'incarico. Alla luce del dovere di lealtà, l'agente non può esercitare la propria attività contemporaneamente sia per il preponente che per il cliente nell'ambito del medesimo contratto. I doveri dell'agente possono variare caso per caso.

Se non è stabilito diversamente, l'agente può operare per più di un preponente.

Se all'agente è affidato un determinato territorio o una specifica clientela, egli ha diritto alle provvigioni sugli affari conclusi con i clienti di quel territorio o con quella clientela, indipendentemente dal suo coinvolgimento nell'operazione commerciale.

Inoltre, salvo non sia diversamente stabilito, l'agente non è autorizzato a ricevere i pagamenti dai clienti né può modificare i termini di pagamento o le condizioni dei contratti conclusi tra il preponente e i suoi clienti.

L'agente non è per legge responsabile dell'inadempimento del cliente, tale rischio rimane in capo al preponente. Il preponente che voglia rendere responsabile l'agente per l'inadempimento del cliente è tenuto a inserire nel contratto di agenzia una clausola espressa. In tale ultimo caso l'agente ha diritto a uno speciale corrispettivo.

Doveri del preponente

Il preponente è tenuto al pagamento delle provvigioni concordate e ad astenersi da comportamenti che possano ostacolare il corretto adempimento delle obbligazioni da parte dell'agente. Il preponente, inoltre, deve comunicare all'agente l'accettazione o il rifiuto di un affare procuratogli. Il preponente è tenuto a supportare l'attività dell'agente fornendogli le informazioni e la documentazione utile (ad esempio *brochure*, cataloghi, condizioni generali di vendita). Il preponente deve avvisare immediatamente l'agente di qualsiasi evento che incida sul fatturato previsto o programmato, quali: cambiamenti di prezzo, ritardi o interruzioni nella produzione, mutamenti di prodotto, nuovo materiale promozionale, etc.

Il preponente ha la possibilità di conferire incarico a più agenti per promuovere adeguatamente i propri affari, salvo non sia diversamente stabilito nel contratto di agenzia.

Provvigione

L'agente ha diritto alle provvigioni per gli affari conclusi in pendenza del contratto di agenzia.

L'agente senza poteri rappresentativi ha diritto alle provvigioni per i contratti conclusi con successo dal preponente, anche se la stipulazione sia avvenuta successivamente allo scioglimento del rapporto di agenzia.

L'agente con poteri rappresentativi, invece, ha diritto alla corresponsione delle provvigioni quando conclude un contratto anteriormente alla cessazione del rapporto di agenzia.

Se non diversamente previsto dal contratto o dagli usi, il pagamento della provvigione è dovuto alla scadenza di ogni semestre.

L'agente perde il diritto alla provvigione in presenza di determinate circostanze come la mancata conclusione del contratto tra cliente e preponente non imputabile a quest'ultimo oppure l'inadempimento totale o parziale del cliente; in tali casi al preponente adempiente non può essere ragionevolmente richiesto di corrispondere la provvigione.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia concluso a tempo determinato o la cui durata sia legata alla realizzazione di uno scopo si scioglie senza preavviso allo scadere del termine stabilito o al raggiungimento dello scopo.

Se il contratto di agenzia a tempo determinato risulta tacitamente prorogato da entrambe le parti,

esso si presume rinnovato per la stessa durata purché non eccedente il termine di un anno.

Il contratto di agenzia concluso a tempo indeterminato può essere sciolto già durante il suo primo anno di efficacia tramite comunicazione di avvalersi del diritto di recesso effettuata dalla parte interessata alla controparte contrattuale nel rispetto del termine di preavviso mensile. Un periodo di preavviso più ristretto è possibile solo qualora concordato dalle parti per iscritto. Se la durata del contratto di agenzia è superiore a un anno, ciascuna delle parti può recedere comunicando la propria intenzione con un preavviso di due mesi, con effetto alla fine di un trimestre. Tuttavia, le parti possono concordare un periodo di preavviso più lungo.

Il preponente e l'agente possono in ogni momento con effetto immediato sciogliere il contratto di agenzia per giusta causa. Ulteriori eventi che possono determinare lo scioglimento del rapporto di agenzia sono la morte o l'incapacità dell'agente e il fallimento del preponente. Nel caso in cui il contratto di agenzia sia concluso con il preponente in persona, il contratto si scioglie se questi muore.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Oltre ad avere diritto alle provvigioni, l'agente può esigere nei confronti del preponente un'indennità per la clientela procurata. L'ammontare massimo dell'indennità che l'agente può pretendere equivale a un importo annuo, calcolato sulla base della media annuale delle provvigioni ricevute, purché egli abbia esteso la clientela in misura significativa e il preponente ne abbia tratto sostanziale beneficio. Le parti sono libere di definire contrattualmente i criteri in presenza dei quali l'agente matura il diritto all'indennità; a tal proposito si segnala che la legge svizzera non ammette la possibilità di rinunciare contrattualmente a tale diritto.

Nel caso di anticipato scioglimento del contratto di agenzia senza preavviso o giusta causa di recesso, la parte a cui esso è imputabile è chiamata a rispondere dei danni cagionati all'altra parte.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicare al contratto di agenzia. La legge straniera scelta dalle parti può essere derogata in alcuni casi secondo quanto stabilito dall'articolo 18 del diritto internazionale privato svizzero.

La scelta delle parti in ordine all'individuazione del foro competente a pronunciarsi sulle controversie nascenti dall'interpretazione e/o dall'esecuzione del contratto di agenzia è limitata dalla normativa svizzera in materia che prevede la giurisdizione del tribunale svizzero nella cui circoscrizione ha il proprio domicilio il convenuto.

Con il contributo di Rödl & Partner Switzerland, Flurstrasse 55, 8048, Zurich

Tanzania

Principi

In Tanzania il contratto di agenzia è disciplinato dal *Law of Contract Act, Cap 345 R.E. 2019* che definisce l'agente come colui che rappresenta e conclude affari con soggetti terzi in nome e per conto del preponente.

Requisiti

Ai sensi del *Law of Contract Act, Cap 345 R.E. 2019*, possono operare in qualità di agenti sia le persone fisiche che le persone giuridiche, queste ultime purché costituite o registrate a norma del diritto societario della Tanzania.

In relazione al diritto di esclusiva, il preponente può prevedere limitazioni geografiche ovvero limitazioni relative alle tipologie di prodotti o clienti. Il preponente può inoltre riservarsi il diritto di trattare direttamente con determinati clienti, senza che l'agente abbia il diritto di percepire alcuna provvigione (clienti direzionali). Tale accordo deve, tuttavia, risultare per iscritto.

Il *Law of Contract Act, Cap. 345*, disciplina inoltre la figura del sub-agente, che viene definito come colui che, nominato dall'agente, agisce sotto il suo controllo. In tal caso, il preponente è rappresentato dal sub-agente ed è responsabile degli atti da questo posti in essere nei confronti dei terzi, come se fossero stati posti in essere dall'agente originario.

Il contratto di agenzia deve essere concluso per iscritto, sottoscritto da entrambe le parti e registrato presso il c.d. *Registrar of Documents* ai fini della sua applicazione. Tuttavia, va osservato che è possibile stipulare un contratto implicito tra preponente e agente, conformemente a quanto previsto dalla sezione 138 della *Law of Contract Cap R.E. 2019*.

Doveri dell'agente

Ai sensi del *Law of Contract Act, Cap 345 R.E. 2019*, l'agente deve:

- ottemperare alle istruzioni del preponente o, in assenza di istruzioni, agire conformemente agli usi secondo la diligenza professionale;
- rendicontare la propria attività su richiesta del preponente;
- fornire al preponente tutte le informazioni a necessarie, inclusi eventuali reclami dei clienti.

Ulteriori doveri possono essere previsti contrattualmente.

Doveri del preponente

I doveri del preponente sono solitamente stabiliti dalle parti nel contratto di agenzia. Tuttavia, il *Law of Contract Act Cap 345 R.E. 2019* conferma anche altri doveri che il preponente è tenuto a rispettare nei confronti dell'agente. Ad esempio, il preponente è tenuto a risarcire l'agente per qualsiasi danno derivante da sua negligenza, come previsto dalla Sezione 177 del suddetto *Law of Contract Act Cap 345, R.E. 2019*.

Provvigioni

La disciplina e l'ammontare della provvigione sono determinate dalle parti. Il diritto alla provvigione può estinguersi unicamente nel caso in cui le parti si siano accordate per porre fine al rapporto di agenzia ovvero quando gli obblighi contrattuali sono stati adempiuti.

Scioglimento del contratto

La durata del contratto di agenzia può essere stabilita liberamente dalle parti le quali, pertanto, possono concludere contratti di agenzia sia a tempo determinato che a tempo indeterminato.

In caso di rapporto a tempo indeterminato, ciascuna parte può recedere dal contratto dando un ragionevole preavviso in considerazione della natura e del valore del servizio e sulla base di quanto concordato dalle parti.

In caso di inadempimento di una delle parti, il contratto può essere risolto immediatamente purché l'altra parte faccia valere il diritto alla risoluzione immediata.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se l'agente recede dal contratto senza aver adempiuto alle proprie obbligazioni contrattuali, egli dovrà risarcire il preponente sulla base di quanto previsto in merito nel contratto stesso.

Se il preponente recede dal contratto anticipatamente o senza preavviso, l'agente ha diritto al pagamento dell'indennità oltre al risarcimento del danno. L'indennità non è, tuttavia, dovuta nel caso in cui l'agente abbia compiuto un atto che non rientrava nei suoi poteri e tale atto non sia stato successivamente ratificato dal preponente, ovvero qualora l'agente risulti inadempiente o abbia agito illegalmente.

Competenza e diritto applicabile

Le parti non sono libere nella scelta della legge da applicare al contratto di agenzia. A tale rapporto si applica infatti la legge del luogo in cui il contratto è stato concluso. In Tanzania, il tribunale civile è competente in via esclusiva a conoscere le controversie derivanti da inadempimento contrattuale.

Con il contributo KW KAPINGA & PARTNERS 3rd floor, Wing b, Msasani Tower Makangira, street p.O. Box 75886 Dar Es Salaam

Thailandia

Principi

Il contratto di agenzia commerciale non è dettagliatamente disciplinato dalle leggi thailandesi, tuttavia, le norme basilari in materia sono regolate principalmente dal Codice Civile thailandese e dal codice del commercio. L'agente viene definito come la persona (fisica o giuridica) che si impegna a promuovere la conclusione di contratti di compravendita o la conclusione di qualsiasi altra operazione commerciale per conto del preponente.

Requisiti

Possono operare in Thailandia come agenti sia le persone fisiche che le persone giuridiche. I cittadini stranieri non possono svolgere l'attività di agente commerciale in Thailandia e analogamente le società straniere non possono operare in tale veste secondo la legge thailandese sugli affari esteri (*Thai Foreign Business Act*), salvo poche eccezioni e, dunque, se

- (i) i cittadini stranieri ottengono una cosiddetta *Foreign Business License* (Licenza per attività commerciali straniere) o
- (ii) soddisfano determinati criteri di esenzione specificati nel *Foreign Business Act*.

Requisiti di forma

Non è richiesta la forma scritta *ad substantiam*; tuttavia, si segnala che, secondo un orientamento dottrinale, peraltro non unanime, se la legge richiede per la conclusione di un determinato contratto la forma scritta, la nomina dell'agente per promuovere la conclusione di quel contratto deve risultare da atto scritto.

Il contratto di agenzia non è soggetto ad obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente deve agire con lealtà e buona fede e in conformità alle direttive impartite dal preponente. L'agente è tenuto a informare il preponente a sua richiesta e in qualsiasi momento delle attività in corso di esecuzione. L'agente deve operare personalmente, a meno che non gli sia concessa la possibilità di avvalersi di subagenti. Se più agenti sono stati nominati nello stesso contratto da un solo preponente per occuparsi dello stesso ramo di attività si presume che costoro non possano operare separatamente.

Il preponente può limitare contrattualmente l'area geografica, la categoria di prodotti o il gruppo di clienti a cui l'agente può indirizzarsi (esclusiva) nonché può riservarsi di trattare direttamente con una determinata cerchia di clienti (clienti direzionali) senza che, con riferimento a costoro, l'agente maturi il diritto alla provvigione.

Il preponente può altresì limitare il potere dell'agente di rappresentarlo. L'agente che operi senza il potere di rappresentanza del preponente o al di fuori dei limiti del potere concessogli non può vincolare con la propria attività il preponente verso i terzi, a meno che costui non l'abbia successivamente ratificata. Se il preponente non ratifica l'operato dell'agente, quest'ultimo sarà responsabile nei confronti dei terzi, a meno che non provi che i clienti erano a conoscenza della carenza di potere in tale senso o dell'esercizio del potere al di fuori dei limiti contrattualmente fissati. L'agente che abbia agito eccedendo i limiti del proprio potere può obbligare il preponente nei confronti dei terzi se costoro avevano fondati motivi di ritenere, anche avuto riguardo al comportamento del preponente, che l'agente stesse operando nell'ambito dei poteri attribuitigli.

Se l'agente stipula un contratto per conto del preponente che risiede o ha il domicilio al di fuori della Thailandia, l'agente è personalmente responsabile per gli obblighi del contratto, nonostante agisca entro i limiti dei poteri a lui conferiti.

Doveri del preponente

Il preponente deve corrispondere le provvigioni all'agente, fornire allo stesso le informazioni necessarie affinché possa svolgere correttamente la sua attività. Il preponente, se richiesto, deve anticipare all'agente le somme necessarie all'esecuzione dei compiti affidatigli.

Provvigioni

La legge non richiede che la provvigione venga pagata all'agente; tuttavia, nella pratica, l'agente ha diritto a riceverla per il lavoro svolto, salvo diverso accordo tra le parti.

L'importo è determinato contrattualmente dalle parti o, in difetto, dagli usi. L'agente non ha diritto alla provvigione per l'attività di agenzia svolta con carattere discontinuo (procacciamento).

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. Il preponente può revocare il potere di rappresentanza dell'agente e l'agente può recedere dal contratto di agenzia in qualsiasi momento. In questo caso, la parte che recede dal contratto potrebbe comunque essere considerato responsabile se tale risoluzione causa danni all'altra parte.

Il contratto di agenzia si scioglie altresì nel caso di morte di una delle parti, di sopravvenuta incapacità o di fallimento, salvo lo escludano la natura dell'affare o i termini del contratto. In tali casi, l'agente deve adottare tutte le misure ritenute ragionevoli per salvaguardare gli interessi del preponente fino a quando gli eredi del preponente o i rappresentanti designati non possano provvedervi. Quando ad essere colpito da tali eventi sia l'agente, l'erede o la persona investita della sua rappresentanza legale deve notificare il fatto al preponente e adottare tutte le misure opportune per tutelare l'interesse di questi, fino a quando non sia il preponente stesso a potervi provvedere.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente non ha diritto ad alcuna indennità nel caso di scioglimento del contratto di agenzia, a meno che tale indennità non sia prevista contrattualmente. La rinuncia al diritto all'indennità è valida se contrattualmente prevista.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicare al contratto di agenzia sempre che le sue disposizioni non risultino in conflitto con l'ordine pubblico o il buon costume thailandese.

Non ci sono convenzioni tra Thailandia e Unione Europea in materia di riconoscimento ed esecuzione delle sentenze; perciò, la decisione di un tribunale europeo non può essere riconosciuta e applicata automaticamente in Thailandia. Sarà necessario, dunque, al fine di vedere tutelate e riconosciute le proprie pretese, iniziare il procedimento in Thailandia, il quale sarà regolato dalla legge processuale locale. L'arbitrato straniero è una scelta possibile solo se tra la Thailandia e lo Stato in cui ha sede il tribunale arbitrale sussista la condizione di reciprocità. La Thailandia ha aderito alla Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere ed è inoltre firmataria della Convenzione per la composizione delle controversie relative agli investimenti fra Stati e cittadini di altri Stati del 1965, a oggi non ratificata.

Con il contributo di Rödl & Partner Bangkok, Empire Tower 3, 25th Floor, 1 South Sathorn Road,
Yannawa, Sathorn, 10120, Bangkok

Turchia

Principi

Nel diritto turco, il contratto di agenzia è disciplinato dagli articoli 102 e seguenti del nuovo codice commerciale turco (Codice), promulgato dalla Legge n. 6102 del 13 gennaio 2011 sull'armonizzazione della legislazione nazionale con la direttiva 86/653/CEE.

Ai sensi dell'articolo 102 del Codice, un agente commerciale svolge in modo permanente e in un luogo o territorio specifico una attività di negoziazione (ad esempio, attività di intermediazione) ovvero di conclusione di contratti riguardanti un'impresa commerciale.

Requisiti

In Turchia, l'agente commerciale può essere una persona fisica, solitamente un lavoratore autonomo, o una persona giuridica.

La legislazione in materia non richiede che l'agente commerciale sia cittadino turco o che abbia stabilito la propria sede d'affari in territorio turco. Tuttavia, poiché alcune tipologie di contratto di agenzia (come le agenzie assicurative, le agenzie di viaggio o le agenzie di intermediazione impegnate nella negoziazione di strumenti del mercato dei capitali) sono regolate da leggi speciali, la cittadinanza turca e/o la residenza possono essere richieste; pertanto, è bene verificare se tale requisito è necessario a seconda dei casi.

L'esistenza di un rapporto di esclusiva è prevista come elemento naturale del contratto di agenzia e, pertanto, la sua esclusione è rimessa alla volontà dei contraenti al momento della conclusione del contratto.

Se l'agente commerciale ha concluso un negozio giuridico in nome del preponente senza avere però il potere di rappresentanza, l'art. 108 del Codice prevede che il preponente sia vincolato al contratto solo in caso di ratifica espressa. In assenza di ratifica da parte del preponente, l'agente rimane l'unica parte tenuta a eseguire gli obblighi derivanti dal negozio giuridico concluso con il terzo.

Requisiti di forma

La legge turca non richiede ai fini della validità del contratto di agenzia la forma scritta (a eccezione del contratto di agenzia assicurativa). La forma scritta è tuttavia consigliabile a fini probatori.

La procura eventualmente concessa dal preponente all'agente per la conclusione di contratti in suo nome e per suo conto deve essere redatta per iscritto e deve essere depositata presso l'ufficio competente del Registro delle Imprese.

L'articolo 123 del Codice richiede, inoltre, che anche il patto di non concorrenza post-contrattuale sia redatto per iscritto.

Doveri dell'agente

I doveri dell'agente sono solitamente concordati contrattualmente. Secondo la legge turca, l'agente commerciale è tenuto a svolgere la propria attività nell'interesse del preponente. L'agente è inoltre tenuto a rispettare le direttive impartitegli dal preponente, in particolare quelle relative alla determinazione dei prezzi e delle condizioni di vendita dei prodotti e quelle relative alla corretta custodia dei beni del preponente. In caso di violazione dell'obbligo di custodia, l'agente è responsabile dei danni causati al preponente.

Se munito di procura, l'agente è autorizzato a ricevere per conto del preponente le somme di denaro versate dai clienti in pagamento delle merci per le quali ha effettuato la consegna. Infine, è tenuto a trasferire tali somme al preponente in conformità ai termini contrattuali concordati tra le parti.

L'agente è e tenuto a rispettare il divieto di concorrenza e il dovere di riservatezza.

Doveri del preponente

Analogamente a quanto previsto per l'agente, anche gli obblighi del preponente derivano da quanto liberamente negoziato e concordato, fatta eccezione per ciò che concerne, in primis, gli obblighi relativi al pagamento delle provvigioni.

Il preponente è tenuto a:

- (a) consegnare all'agente i documenti relativi alle merci,
- (b) comunicare all'agente le questioni necessarie per l'esecuzione del contratto d'agenzia e, in particolare, che il volume degli affari può essere significativamente inferiore a quello che l'agente può normalmente aspettarsi,
- (c) comunicare all'agente, entro un periodo di tempo appropriato, se i lavori eseguiti dall'agente o meno sono accettati o informare tempestivamente l'agente che non ha adempiuto all'esecuzione dei suoi lavori,
- (d) pagare il compenso che l'agente ha il diritto di richiedere,
- (e) pagare gli interessi sui salari, gli anticipi e le spese straordinarie dell'agente.

Le clausole contrarie a quanto sopra indicato sono da considerarsi nulle nella misura in cui vanno a scapito dell'agente.

Onorari e provvigioni

Fin tanto che il rapporto di agenzia risulta in essere, l'agente può richiedere un compenso per i contratti conclusi tra il preponente e i terzi ed eseguite da questi ultimi grazie al proprio impegno. L'agente di commercio, durante la prosecuzione del rapporto di agenzia, può anche richiedere un compenso per i contratti conclusi con clienti terzi direttamente dal preponente, nella sua zona di competenza esclusiva (provvigione di zona), se gli viene affidato un luogo o un territorio specifico o una determinata cerchia di clienti.

Secondo l'articolo 114 del Codice, l'agente ha diritto a un compenso nel momento e nella misura in cui l'operazione stabilita viene approvata dal preponente ed eseguita da terzi. Se non diversamente concordato dalle parti nel contratto d'agenzia, l'agente ha diritto a un anticipo adeguato quando il preponente conclude il contratto. Qualora si abbia la certezza che il terzo non eseguirà il contratto, il diritto al compenso dell'agente decade e gli importi eventualmente versati vengono restituiti. Se si ha la certezza che il preponente non eseguirà l'operazione mediata in tutto o in parte o come stabilito, l'agente può comunque chiedere un compenso. Se e nella misura in cui l'operazione non può essere eseguita per motivi non imputabili al preponente, il diritto al compenso dell'agente decade.

L'agente commerciale può anche chiedere una provvigione per le somme raccolte sulla base delle istruzioni del cliente.

L'importo delle provvigioni può essere concordato liberamente dalle parti. In assenza di uno specifico accordo contrattuale, la misura dell'importo può essere determinata in base agli usi commerciali del luogo in cui si trova l'agente commerciale. Se non esistono consuetudini commerciali,

l'importo sarà determinato dal Tribunale Commerciale di primo grado del luogo in si trova l'agente commerciale. Il compenso deve essere pagato entro 3 mesi dalla data di scadenza e in ogni caso alla data di scadenza/risoluzione del contratto di agenzia.

Il committente è inoltre tenuto a rimborsare le spese straordinarie sostenute dall'agente commerciale, ad esempio le spese di marketing e quelle relative all'adozione di tutele volte a evitare danni alla merce.

Scioglimento del contratto

La durata del contratto può essere stabilita liberamente dalle parti, le quali possono quindi stipulare contratti di agenzia a tempo determinato o indeterminato. L'articolo 121/2 del Codice prevede che la prosecuzione del rapporto di agenzia dopo la scadenza di un contratto a tempo determinato ne determina la trasformazione in un rapporto di agenzia a tempo indeterminato.

Se il contratto di agenzia è stato stipulato a tempo indeterminato, ciascuna parte ha il diritto di recedere con un preavviso non inferiore a 3 mesi (art. 121/1 del Codice).

Nel caso di un contratto a tempo determinato, ciascuna delle parti ha il diritto di risolvere il contratto con effetto immediato in qualsiasi momento per motivi giustificati, tra i quali, tipicamente:

- il mancato rispetto dei termini e delle condizioni contrattuali;
- il mancato pagamento delle provvigioni;
- l'insolvenza di una delle parti;
- la violazione del patto di non concorrenza; e
- la perdita della capacità di agire o la morte di una delle parti.

La parte che recede dal contratto di agenzia senza un giustificato motivo o senza rispettare il termine di preavviso di 3 mesi è tenuta a risarcire i danni subiti dall'altra parte a causa del mancato completamento dei lavori iniziati.

Se il contratto di agenzia viene risolto a causa della morte, della perdita di capacità o del fallimento del preponente o dell'agente commerciale, all'agente commerciale o a chi lo sostituisce sarà corrisposto un adeguato compenso da determinare in proporzione all'importo del compenso che avrebbe dovuto essere corrisposto all'agente commerciale in caso di completamento dei lavori.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Ai sensi dell'art. 122 del Codice, dopo la cessazione del rapporto contrattuale:

- (a) (a) se il preponente continua a trarre benefici dai nuovi clienti trovati dall'agente, anche dopo la cessazione del rapporto contrattuale,
- (b) (b) l'agente, in conseguenza della cessazione del rapporto contrattuale, perde il diritto di chiedere il compenso che avrebbe ottenuto se il rapporto contrattuale fosse continuato per le opere eseguite o da eseguire in un breve periodo di tempo con i clienti da lui introdotti nell'attività; e
- (c) (c) se il pagamento è ritenuto equo rispetto alle caratteristiche e alle condizioni del caso in questione,

l'agente può chiedere al preponente un'adeguata compensazione. Si tratta del c.d. compenso di perequazione.

L'importo del compenso non può superare la media delle commissioni annuali o di altri pagamenti ricevuti dall'agente negli ultimi 5 anni di attività. Se il rapporto contrattuale si è protratto per un

periodo più breve, la durata dell'attività sarà presa in considerazione per il calcolo dell'importo del compenso.

Se l'agente commerciale recede dal contratto d'agenzia senza un giustificato motivo, o se il contratto viene risolto dal preponente per una giusta causa dovuta a una inadempienza dell'agente commerciale, quest'ultimo non può richiedere compenso di perequazione.

Non è possibile rinunciare in anticipo alla richiesta di compenso di perequazione. Il diritto al compenso di perequazione si estingue entro 1 anno solare dalla data di cessazione del rapporto di agenzia.

Ai sensi dell'art. 113 del Codice, all'agente sono dovute anche le c.d. provvigioni postume, ossia le provvigioni maturate dopo la cessazione del rapporto di agenzia per le operazioni il cui buon fine è riconducibile all'attività svolta dall'agente.

Il divieto di concorrenza post-contrattuale non può superare la durata di 2 anni e deve riguardare gli stessi prodotti e gli stessi clienti (o la stessa zona di competenza) già assegnati all'agente nell'ambito del precedente rapporto d'agenzia. Il preponente è tenuto a versare all'agente un importo adeguato e ragionevole come corrispettivo per l'assunzione di tale obbligo da parte di quest'ultimo.

Competenza e diritto applicabile

Le parti contraenti sono libere di scegliere il diritto sostanziale applicabile al contratto di agenzia, fatte salve le norme di necessaria applicazione, comprese quelle contenute nell'articolo 31 della Legge n. 5718 sul diritto privato internazionale e processuale e sull'ordine pubblico turco. La clausola contrattuale in conflitto con le disposizioni imperative sarà sostituita di diritto dalla legge turca applicabile, fatta salva l'applicazione del principio generale di conservazione del contratto.

In assenza di una scelta espressa delle parti, si applica la legge del luogo in cui l'obbligazione contrattuale deve essere eseguita.

Per quanto riguarda l'arbitrato internazionale, va notato che la Turchia è parte della Convenzione di New York del 10 giugno 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri (con alcune riserve).

Con il contributo di Rödl & Partner Istanbul, Esentepe Mah. Harman 1 Sok., Nidakule Levent No: 7-9 Kat: 5, 34394 Şişli – İstanbul

Ungheria

Principi

Il nuovo Codice Civile ungherese contiene le disposizioni generali che regolano il contratto di agenzia dalla sezione 6:288 fino alla sezione 6:292.

Secondo il diritto ungherese, il contratto di agenzia regola il rapporto in forza del quale l'agente si impegna verso corrispettivo (provvigione) a promuovere la conclusione di affari per conto del preponente.

In particolare, il Codice Civile ungherese regola alle sezioni da 6:293 a 6:301 la disciplina del contratto di agenzia di durata. Con la conclusione di tale contratto, l'agente si impegna in via continuativa e autonoma a negoziare contratti per conto del preponente e, se a ciò autorizzato, a concluderli in nome e per conto dello stesso, dietro il pagamento di una provvigione nella misura concordata.

Il contratto di agenzia si considera di durata quando preveda la negoziazione di più contratti da parte dell'agente o il mantenimento e il rinnovo anche di un solo contratto da negoziare.

Nel contratto di agenzia l'agente non sopporta il rischio derivante dai contratti conclusi direttamente tra il preponente e il terzo.

Oltre alle norme delle sezioni da 6:293 a 6:301 del Codice Civile sul contratto di agenzia di durata, delle sezioni da 6:288 a 6:292 c.c. sulle condizioni generali del contratto di agenzia e delle sezioni da 6:272 a 6:280 sul contratto di mandato, trovano applicazione al contratto di agenzia norme speciali che prevedono requisiti di diritto pubblico o di diritto privato la cui sussistenza deve verificarsi nel caso concreto, quali:

- la legge n. CXXXVIII del 2007 sulle imprese di investimento e sui commercianti di merci e la normativa disciplinante la loro attività;
- la legge n. LXXXVIII del 2014 sull'attività di assicurazione;
- la legge n. CCXXXVII del 2013 sulle istituzioni di credito e le imprese finanziarie;
- la legge n. CXIII del 1996 sul risparmio familiare e le associazioni di prestito;
- la legge n. LXXVIII del 1993 sul contratto di affitto o di vendita di appartamenti e locali;
- il Decreto del Governo n. 213/1996 (XII.23.) sulle attività di agenzia e di organizzazione di viaggi, nonché il Decreto del Governo n. 281/2008 (XI. 28) sul contratto di viaggio.

Requisiti

Possono operare in Ungheria come agenti sia le persone fisiche che le persone giuridiche. Le disposizioni del Codice Civile ungherese non impediscono al preponente straniero di detenere una partecipazione in un'entità locale che agisca quale suo agente in Ungheria.

Nel caso di un contratto di agenzia a lungo termine, l'agente sarà considerato come agente indipendente se svolge l'attività sopra indicata mediante modalità diverse da un contratto di lavoro, una relazione da dirigente o qualsiasi altra relazione prevista dalla legge, da un'ordinanza del tribunale o da una decisione amministrativa che conferisca il diritto di rappresentare una persona giuridica.

Il preponente può limitare contrattualmente l'area geografica, la categoria di prodotti o il gruppo di clienti assegnati all'agente. Egli può altresì riservarsi di trattare direttamente con una determinata cerchia di clienti per tutta la durata del contratto di agenzia.

È preferibile redigere il contratto di agenzia in forma scritta. Si fa presente che, alcune leggi

speciali potrebbero richiedere altresì la registrazione del contratto; pertanto, è bene verificare caso per caso.

Doveri dell'agente

L'agente deve perseguire l'interesse del preponente, promuovendo la conclusione di affari per suo conto. L'agente è tenuto ad agire in conformità alle direttive impartite dal preponente. Egli deve rendere conto in qualsiasi momento a richiesta del preponente delle attività svolte e di quelle in corso d'esecuzione. L'agente è tenuto a comunicare al preponente l'esistenza di altri vincoli di mandato.

Salvo che la legge o le parti dispongano diversamente, l'agente non ha il diritto di concludere il contratto che ha contribuito a negoziare a nome del preponente, né di accettare l'adempimento di tale contratto.

Il Codice Civile ungherese regola l'estensione del potere di rappresentanza dell'agente alla sezione 6:294. Nel caso in cui l'agente abbia il potere di concludere il contratto per conto del preponente il suo potere di rappresentarlo si estende a tutte le statuizioni legali contenute nel contratto. Questo potere non ricomprende, tuttavia, la facoltà dell'agente di modificare un contratto già esistente, di riscuotere denaro o di fissare una data per il pagamento.

Tale disposizione può essere derogata dalla volontà contrattuale delle parti. La limitazione o revoca del potere di rappresentanza di cui gode l'agente devono essere conosciute o conoscibili per essere efficaci nei confronti dei terzi.

Doveri del preponente

Il preponente deve, a proprie spese, fornire assistenza e mettere a disposizione dell'agente le informazioni necessarie per l'esecuzione del suo incarico. A tal fine, il preponente deve mettere a disposizione dell'agente i documenti relativi all'oggetto del contratto.

Il preponente è tenuto ad avvertire l'agente senza ritardo se il volume degli affari è significativamente inferiore rispetto a quanto si era ragionevolmente atteso.

Egli deve comunicare all'agente entro un congruo termine l'accettazione, il rifiuto o la mancata esecuzione di un affare procuratogli.

Provvigioni

Il Decreto Governativo n. 65/2014 (che disciplina i contratti di agenzia a lungo termine) viene in rilievo con riferimento al diritto alla provvigione degli agenti.

Alcune fattispecie di contratti di agenzia (ad esempio: per società di investimento, istituti di credito, società finanziarie) possono derogare alle seguenti disposizioni del Decreto Governativo a discapito dell'agente:

- la provvigione è dovuta al massimo quando la terza parte ha adempiuto al contratto, o avrebbe dovuto adempiere al contratto se anche il preponente avesse adempiuto.
- l'agente ha diritto alla provvigione anche in caso di inadempimento del contratto con una terza parte, salvo che l'inadempimento non dipenda da ragioni non imputabili al preponente.

Il preponente deve fornire all'agente un rendiconto delle provvigioni dovute entro e non oltre l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre in cui la provvigione diventa esigibile, e pagare la provvigione al più tardi nello stesso periodo.

L'agente ha diritto a ricevere le informazioni necessarie per far valere il suo diritto alla provvigione, in particolare un estratto dei conti del preponente relativo ai contratti soggetti a provvigione.

Le disposizioni generali del Codice Civile sui contratti di agenzia a lungo termine e il Decreto Governativo n. 65/2014 non fissano la misura della provvigione. Si devono prendere in considerazione a riguardo le norme speciali in materia di istituti di credito e di imprese finanziarie, per esempio, le sezioni 69 (4) e 72 (4) della legge n. CCXXXVII del 2013 che limitano la provvigione degli agenti che forniscono servizi di intermediazione del credito ipotecario sino al 2% del valore del capitale da rimborsare.

L'agente ha diritto a una provvigione su un contratto concluso durante il periodo di validità di un contratto di agenzia a lungo termine, se il contratto è stato concluso a seguito della sua attività o se il contratto è stato concluso con una persona che era stata precedentemente coinvolta da lui come parte di un contratto della stessa natura.

L'agente con esclusiva di zona e/o di clientela ha diritto alla provvigione anche per affari conclusi direttamente dal preponente con i clienti della zona o del gruppo affidatogli in esclusiva.

La sezione 6 del Decreto Governativo n. 65/2014 prevede che, sui contratti conclusi successivamente allo scioglimento del rapporto di agenzia, l'agente abbia il diritto alla provvigione se la proposta del cliente sia pervenuta allo stesso o al preponente in data antecedente allo scioglimento ovvero quando gli affari si siano conclusi entro un termine ragionevole dalla cessazione del rapporto di agenzia e il loro perfezionamento sia da ricondurre prevalentemente all'attività svolta dall'agente.

Secondo la sezione 8 del Decreto Governativo n. 65/2014 la provvigione è esigibile dal momento e nella misura in cui il preponente abbia eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il cliente oppure quando il contratto con la terza parte è stato concluso ed eseguito dalla terza parte.

La provvigione spetta all'agente al più tardi dal momento in cui il terzo abbia eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione qualora il preponente avesse eseguito la propria. Se le parti concordano che il diritto dell'agente a una provvigione sia stabilito al momento della conclusione del contratto e non sia influenzato dall'inadempimento, la provvigione è dovuta al momento in cui il contratto viene concluso.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. Il contratto a tempo determinato si converte in contratto a tempo indeterminato se le parti continuano a dare esecuzione alle statuizioni in esso contenute oltre il termine concordato.

La sezione 6:297 del Codice Civile ungherese prevede che ciascuna parte possa recedere dal contratto di agenzia concluso a tempo indeterminato dandone preavviso all'altra entro un termine stabilito in:

- un mese per il primo anno di contratto,
- due mesi per il secondo anno e
- tre mesi per il terzo ed i successivi anni di contratto.

La scadenza del termine di preavviso deve coincidere con l'ultimo giorno del mese di calendario.

Qualsiasi clausola contrattuale che preveda termini più brevi dei suddetti risulta nulla.

Le parti possono concordare termini di preavviso di maggiore durata, rispetto a quelli legali, ma il

preponente non può osservare un termine inferiore rispetto a quello posto a carico dell'agente. Qualsiasi accordo contrario tra le parti sarà nullo.

Ai fini del calcolo del termine di preavviso si dovrà tenere conto della durata complessiva del contratto nel caso di contratto concluso a tempo determinato successivamente convertito in contratto a tempo indeterminato.

La violazione di disposizioni contrattuali o il venir meno dei requisiti legali per l'esercizio dell'attività di agente sono eventi che possono determinare la risoluzione del contratto; si menziona, a titolo esemplificativo, il mancato rinnovo da parte dell'agente dell'assicurazione in materia di responsabilità civile o la sua cancellazione ad opera dell'autorità di vigilanza dal registro per precedenti penali o ancora l'inadempimento all'obbligo di corrispondere le provvigioni da parte del preponente.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se il contratto di agenzia viene risolto, l'agente ha diritto a un'indennità se ritenuto opportuno, tenendo conto di tutte le circostanze rilevanti per il contratto, a condizione che:

- l'agente abbia acquisito nuovi clienti per il preponente attraverso la creazione di nuove relazioni commerciali, o abbia ampliato relazioni commerciali esistenti, risultando in almeno un nuovo cliente, se tali trattative commerciali generano benefici sostanziali per il preponente anche dopo la cessazione del contratto; oppure
- l'agente abbia completato l'incarico per stabilire una relazione a lungo termine, ma è destinato a perdere reddito regolare a causa della cessazione del contratto di agenzia.

L'indennità non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento dei danni.

L'agente che recede dal contratto non avrà diritto all'indennità, salvo che il recesso risulti giustificato da circostanze attribuibili al preponente o dall'età o dallo stato di salute dell'agente, tali da rendere impossibile l'esecuzione dell'incarico; o se, in base a un accordo concluso con il preponente, l'agente trasferisce i propri diritti e obblighi derivanti dal contratto a un terzo.

L'importo dell'indennità non può superare la provvigione media annuale che l'agente ha ricevuto nei cinque anni precedenti alla cessazione del contratto, oppure, se il contratto di agenzia ha una durata inferiore a cinque anni, la media calcolata su base annua in relazione alla somma ricevuta durante la durata del contratto.

Il diritto al risarcimento può essere esercitato dall'agente entro il termine perentorio di un anno. È nulla qualsiasi clausola che deroghi alle disposizioni in materia di indennità a svantaggio dell'agente.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicare al contratto di agenzia, in tal caso, e nella misura in cui sia applicabile ai sensi del Regolamento (CE) n. 593/2008 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 17 giugno 2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I), la scelta delle parti non pregiudica l'applicazione delle disposizioni della legge ungherese dalle quali non è possibile derogare mediante accordo.

Le parti sono altresì libere di scegliere il foro avente giurisdizione in ordine alle controversie nascenti dall'interpretazione e/o esecuzione del contratto di agenzia.

Con il contributo di Rödl & Partner Budapest, Andrássy út 121, 1062, Budapest

Ucraina

Principi

La legge ucraina distingue tra:

- (i) contratto di agenzia;
- (ii) contratto di agenzia commerciale;
- (iii) contratto di commissione

Il contratto di agenzia commerciale è disciplinato dagli articoli 295-305 del codice commerciale dell'Ucraina. Si segnala che alcune disposizioni che regolano il contratto di agenzia si applicano anche al contratto di agenzia commerciale (articolo 305 del codice commerciale dell'Ucraina, articoli 1000-1010 del Codice Civile dell'Ucraina).

Ai sensi dell'art. 297, par. 1 del codice commerciale dell'Ucraina, nel contratto di agenzia commerciale, una parte (l'agente commerciale) si impegna a fornire servizi all'altra parte (preponente) in relazione alla conclusione di contratti o per facilitare tale conclusione (prestando servizi fattuali) per conto e a spese di quest'ultima.

Nel contratto di agenzia commerciale, l'agente commerciale può altresì pubblicizzare i beni, preparare i beni per la vendita, ecc.

La caratteristica distintiva sia del contratto di agenzia che del contratto di agenzia commerciale è che l'attività svolta dall'agente (o dall'agente commerciale) per conto e nell'interesse del preponente genera conseguenze legali e patrimoniali solo per il preponente, ma non per l'agente (o l'agente commerciale) stesso. In questo modo, i contratti di agenzia e agenzia commerciale si differenziano dal contratto di commissione, nel quale il rappresentante (commissionario), pur agendo nell'interesse e a spese di un'altra persona (preponente), agisce comunque a proprio nome.

Requisiti

Ai sensi dell'articolo 295 del codice commerciale dell'Ucraina, un agente commerciale può essere una persona fisica o giuridica che svolge attività di intermediazione commerciale in base ai poteri conferiti dal contratto di agenzia commerciale. L'intermediazione commerciale (agenzia) è un'attività imprenditoriale finalizzata alla prestazione di servizi da parte dell'agente commerciale, mediante intermediazione per conto, nell'interesse, sotto il controllo e a spese del preponente

Ai sensi dell'articolo 297 del codice commerciale dell'Ucraina, il contratto di agenzia commerciale deve determinare, tra le altre condizioni:

- l'ambito,
- la natura e la procedura per la prestazione dei servizi di intermediazione da parte dell'agente commerciale,
- i diritti e gli obblighi delle parti,
- le condizioni e l'importo della remunerazione dell'agente commerciale,
- la durata del contratto,
- le penali in caso di violazione del contratto da parte delle parti e

specificare il territorio in cui l'agente commerciale svolge le attività contrattuali. Se tale informazione è assente, si presume che l'agente commerciale operi nel territorio dell'Ucraina.

Requisiti di forma

La legge ucraina (art. 297, par. 4 del codice commerciale dell'Ucraina) prevede che il contratto di agenzia commerciale debba essere concluso in forma scritta. Il contratto di agenzia commerciale deve anche specificare la modalità di conferma dei poteri dell'agente commerciale.

Ai sensi dell'articolo 218 del Codice Civile dell'Ucraina, il mancato rispetto della forma scritta del contratto non comporta la sua invalidità. Allo stesso tempo, il diniego da parte di una delle parti del fatto di aver concluso il contratto o la contestazione di singole clausole può essere provato mediante prove scritte, registrazioni audio, video e altre evidenze. La decisione del tribunale non può basarsi sulla testimonianza di testimoni. Tenendo conto di ciò, il mancato rispetto della forma scritta del contratto di agenzia commerciale non comporta automaticamente la sua invalidità, ma al contempo priva la parte interessata della possibilità di dimostrare i termini contrattuali o il fatto della sua conclusione davanti al tribunale.

Doveri dell'agente

Ai sensi della legge ucraina (articoli 1004, 1006 del Codice Civile dell'Ucraina), l'agente commerciale è obbligato a:

- agire in conformità con le istruzioni ricevute. L'agente commerciale può deviare dalle istruzioni nell'interesse del preponente, qualora non sia in grado di chiedere un parere al preponente in anticipo o non abbia ricevuto una risposta alla sua richiesta entro un termine ragionevole. In questo caso, l'agente commerciale dovrà notificare al preponente le deviazioni dalle istruzioni il prima possibile;
- fornire al preponente, su richiesta, tutte le informazioni sul progresso delle operazioni di agenzia;
- dopo aver completato le operazioni di cui al contratto di agenzia o in caso di cessazione del contratto di agenzia, restituire immediatamente al preponente la procura non scaduta e fornire un resoconto delle operazioni di agenzia svolte, nonché la documentazione giustificativa (se richiesta dai termini del contratto e dalla natura delle operazioni di agenzia);
- trasferire immediatamente al preponente tutto ciò che è stato ricevuto in relazione alle operazioni di agenzia;
- eseguire personalmente le istruzioni ricevute. L'agente commerciale può delegare l'esecuzione delle operazioni di agenzia a un'altra persona (agente sostituto) se ciò è previsto dal contratto o se l'agente è costretto a farlo da circostanze al fine di proteggere gli interessi del preponente. L'agente che ha delegato l'esecuzione delle operazioni di agenzia a un agente sostituto dovrà immediatamente notificare al preponente tale delega.

Doveri del preponente

Ai sensi della legge ucraina (articolo 1007 del Codice Civile dell'Ucraina), il preponente è obbligato a:

- fornire all'agente commerciale gli strumenti necessari per l'esecuzione delle operazioni di agenzia;
- rimborsare all'agente commerciale le spese sostenute per l'esecuzione delle operazioni di agenzia;
- accettare immediatamente dall'agente commerciale tutto ciò che è stato ricevuto in relazione all'esecuzione delle operazioni di agenzia;
- pagare all'agente commerciale la provvigione (se dovuta).

Provvigioni

L'agente commerciale ha diritto a una provvigione²⁰ per l'esecuzione delle attività di cui al contratto di agenzia nell'interesse del preponente (articolo 301 del codice commerciale dell'Ucraina). L'importo della commissione di agenzia è stabilito dal contratto di agenzia commerciale. La commissione di agenzia deve essere corrisposta all'agente commerciale dopo che il terzo ha effettuato il pagamento in conformità al contratto concluso grazie all'intermediazione dell'agente commerciale, salvo diverso accordo previsto dalle parti.

Le parti possono altresì stabilire nel contratto di agenzia commerciale che l'agente commerciale riceva una remunerazione aggiuntiva se si impegna a garantire l'adempimento del contratto concluso nell'interesse e per conto del principale.

Ai fini del calcolo della provvigione, l'agente commerciale ha il diritto di richiedere un estratto conto per tutti i contratti per i quali ha diritto alla commissione di agenzia.

Se il contratto di agenzia commerciale non specifica l'importo della provvigione o la procedura per la sua corresponsione, la provvigione sarà pagata al termine dell'adempimento del contratto di agenzia in conformità con i prezzi usuali per tali servizi.

Scioglimento del contratto

Ai sensi della legge ucraina (articolo 1008 del Codice Civile dell'Ucraina, articolo 304 del codice commerciale dell'Ucraina), il contratto di agenzia commerciale può essere risolto per i motivi generali di risoluzione dei contratti e anche nei seguenti casi:

- recesso del preponente o dell'agente commerciale dal contratto;
- sopravvenuta incapacità del preponente o dell'agente commerciale o riconoscimento come persona scomparsa;
- morte del preponente o dell'agente commerciale

Il preponente o l'agente commerciale hanno il diritto di recedere dal contratto di agenzia commerciale in qualsiasi momento. La parte che intende recedere dal contratto deve comunicare tale sua volontà all'altra parte con un preavviso di almeno un mese, salvo che il contratto preveda un periodo di preavviso più lungo.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Ai sensi della normativa ucraina (articolo 1009 del Codice Civile dell'Ucraina), se il contratto di agenzia commerciale viene risolto prima del suo completo adempimento da parte dell'agente commerciale, il preponente è tenuto a:

- rimborsare all'agente le spese sostenute nell'ambito dell'esecuzione del contratto;
- se l'agente commerciale ha diritto alla provvigione, corrispondere la provvigione in misura proporzionale al lavoro effettivamente svolto fino alla cessazione del contratto.

Inoltre, il recesso dal contratto da parte di una delle parti costituisce fondamento per la richiesta

²⁰ La legge ucraina prevede la provvigione come forma di remunerazione per l'agente/agente commerciale nell'ambito del contratto di agenzia/commerciale. La commissione come forma di remunerazione è disciplinata dai contratti di commissione (Articoli 1011-1028 del Codice Civile dell'Ucraina).

di risarcimento dei danni causati all'altra parte dalla cessazione anticipata del contratto.

Competenza e diritto applicabile

Ai sensi dell'art. 5 della Legge ucraina "Sul diritto internazionale privato" le parti generalmente possono scegliere liberamente la legge applicabile ai rapporti contrattuali qualora il rapporto contenga un elemento di estraneità. In assenza di un elemento di estraneità nel rapporto giuridico, si applica la legge ucraina.

Se le parti di un contratto di agenzia commerciale contenente un elemento di estraneità non hanno concordato la legge applicabile, si applica la legge dello Stato di residenza dell'agente commerciale, in quanto parte la cui attività riveste un'importanza determinante per il contenuto del contratto (ai sensi degli articoli 32 e 44 della Legge ucraina "Sul diritto internazionale privato").

Con il contributo di Rödl & Partner Kiev, Mykoly Pymonenka Street 13, Building 1B, office 31, 04050 Kiev

Venezuela

Principi

La legge venezuelana non disciplina esplicitamente i contratti di agenzia. Tuttavia, la dottrina maggioritaria associa la natura dei contratti di agenzia ai mandati commerciali riconoscendo così in capo all'agente il potere di rappresentare il preponente di fronte a terzi. Secondo questa interpretazione, i contratti di agenzia sono regolati da accordi specifici delle parti, oltre che dalle norme generali di cui ai contratti di mandato (si veda Codice Civile, dagli artt. 1684-1712).

Il contratto di agenzia commerciale è il contratto con il quale una parte (l'agente) promuove in modo continuativo l'attività, i prodotti o i servizi di un'altra parte (il preponente), o agisce come intermediario indipendente per concludere transazioni per conto del preponente, senza assumersi rischi commerciali e in cambio di una remunerazione.

Gli agenti sono intermediari commerciali indipendenti e possono rappresentare più preponenti non concorrenti.

Requisiti

Un agente può essere una persona fisica che conduce autonomamente un'attività commerciale e mantiene una collaborazione continuativa con il preponente, oppure una società di capitali o di persone dotata di propria struttura organizzativa, i cui rappresentanti legali sono a loro volta agenti commerciali.

Le società e le ditte individuali che svolgono attività di agenzia devono essere iscritte presso il Registro delle Imprese. Ciò richiede l'adempimento dell'obbligo di pubblicazione di cui all'art. 215 del codice del commercio del Venezuela.

Tra gli elementi fondamentali che caratterizzano il contratto di agenzia vi rientrano:

- (a) l'obbligo dell'agente di promuovere gli affari del preponente individuando potenziali clienti, avviando trattative e trasmettendo proposte al preponente;
- (b) l'autonomia dell'agente nello svolgimento delle sue attività;
- (c) l'assenza di subordinazione nei confronti del preponente;
- (d) il diritto dell'agente a un compenso; e
- (e) una durata indeterminata (tipicamente).

Né il Codice Civile né il codice del commercio venezuelani si occupano dell'esclusività. Per evitare controversie, i contratti di agenzia dovrebbero definire esplicitamente i termini di esclusiva.

Requisiti di forma

Ai fini della sua validità, il contratto di agenzia non deve essere redatto in forma scritta; tuttavia, tale forma è consigliabile soprattutto ai fini probatori. Ai sensi dell'articolo 1387 del Codice Civile venezuelano, la prova testimoniale è infatti inammissibile per dimostrare l'esistenza di obblighi contrattuali. Tuttavia, la dottrina riconosce la possibilità di poter provare l'esistenza di un contratto di agenzia tramite altri mezzi di prova, tra cui

- (a) prove documentali (ad esempio, corrispondenza, e-mail, fatture, buoni bancari, registri aziendali, libri contabili);
- (b) confessione; e
- (c) giuramento decisorio.

Doveri dell'agente

Oltre agli obblighi promozionali e agli eventuali requisiti di esclusività, l'agente è tenuto a:

- a. tenere informato il preponente delle operazioni effettuate per suo conto (articolo 1694 del Codice Civile);
- b. consegnare quanto ricevuto nel corso delle sue attività, anche se non precedentemente dovuto al preponente (articolo 1694 del Codice Civile);
- c. non abusare dei propri poteri contraendo con sé stesso per conto del preponente senza autorizzazione (articolo 1171 del Codice Civile); e
- d. restituire tutti gli strumenti, i mezzi e i beni forniti dal preponente per lo svolgimento delle attività previste dal contratto d'agenzia al termine del contratto.

Doveri del preponente

Il preponente è tenuto a:

- a. adempiere a tutti gli obblighi assunti dall'agente per suo conto, nell'ambito e nei limiti del contratto di agenzia;
- b. pagare la remunerazione dell'agente come concordato;
- c. rimborsare le spese sostenute dall'agente per l'esecuzione degli obblighi contrattuali; e
- d. indennizzare l'agente per tutti i danni eventualmente subiti in relazione al contratto di agenzia, a condizione che tali danni non discendano dalla negligenza dell'agente stesso (articolo 1700 del Codice Civile).

Provvigioni

Le parti sono libere di determinare il compenso dell'agente tramite una espressa previsione contrattuale sul punto. Nell'ordinamento venezuelano non si rinvencono delle disposizioni specifiche in merito, per tale ragione, la dottrina maggioritaria suggerisce di applicare per analogia l'articolo 1632 del Codice Civile, e dunque prevedere:

- (a) un compenso pari alla remunerazione standard per servizi simili; oppure
- (b) la determinazione di un compenso equo da parte di esperti.

Il contratto può anche includere una clausola c.d. "*subject to performance*", in base alla quale la provvigione dell'agente è pagabile solo dopo che il cliente ha adempiuto all'obbligo di pagamento. Ai sensi dell'articolo 1699 del Codice Civile, il preponente deve rimborsare le spese dell'agente, comprese quelle di trasporto, di viaggio e di organizzazione, purché effettivamente sostenute dall'agente e non discendenti da una sua negligenza, indipendentemente dal successo dell'affare.

Scioglimento del contratto

La risoluzione del contratto di agenzia può essere regolata contrattualmente dalle parti. La legge venezuelana prevede che le parti possano recedere dai contratti di agenzia a tempo indeterminato con un ragionevole preavviso.

Tale recesso può essere considerato abusivo se condotto in malafede o per uno scopo diverso da quello per cui tale diritto era stato concesso (articolo 1185 del Codice Civile). Se una parte esercitasse abusivamente il diritto di recesso, potrebbe essere chiamata a dover risarcire i danni che l'altra parte ha subito a causa di tale esercizio abusivo.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

La parte che invoca il recesso abusivo deve dimostrare:

- a. di aver subito un danno;
- b. che il recesso è stato abusivo; e

- c. che il danno è derivato direttamente dal recesso abusivo.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere il diritto che regola il contratto di agenzia e la giurisdizione avanti la quale risolvere le controversie, compresi i tribunali stranieri o l'arbitrato.

Con il contributo di D'Empaire, Segunda Transversal de la Urb. La Castellana, Edif. Bancaracas, P.H. Caracas

Vietnam

Principi

La disciplina giuridica del contratto di agenzia in Vietnam è contenuta:

- nel codice del commercio vietnamita agli artt. da 166 a 177;
- nel codice di procedura civile;
- nella legge sull'impresa;
- nella legge sull'arbitrato commerciale; e
- nella legge sulla tutela dei consumatori.

Per contratto di agenzia si intende l'accordo commerciale in base al quale un soggetto (agente) si impegna a promuovere, verso corrispettivo, per conto del preponente la vendita di beni o di servizi.

Alcune tipologie specifiche di contratto di agenzia sono rappresentate da:

- "off take agency", dove l'agente agisce come commissionario, acquista o vende beni o servizi per conto del preponente;
- contratto di agenzia esclusiva, in cui il preponente assegna a un solo agente una zona determinata;
- contratto generale di agenzia, in cui l'agente ha il coordinamento di una rete di subagenti.

Requisiti

Possono ricoprire il ruolo di agente sia le persone fisiche sia le persone giuridiche purché legalmente costituite in Vietnam e che svolgono attività commerciale.

Il preponente straniero può detenere una partecipazione in un ente locale che operi in Vietnam quale suo agente.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia commerciale per essere valido deve essere concluso in forma scritta oppure in una forma ad essa assimilabile (ad esempio, per via telegrafica, a mezzo telex o fax); ai sensi dell'articolo 168 del codice del commercio vietnamita, esso non è soggetto a obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente è tenuto ad agire in conformità alle istruzioni e alle direttive impartite dal preponente e, salvo diverso accordo, non può trattare le condizioni dell'affare. L'agente è soggetto al potere ispettivo del preponente e deve rendere conto allo stesso di ogni sua attività.

L'agente è solidalmente responsabile nei confronti dei terzi per vizi o difformità dei beni/servizi compravenduti per il suo tramite.

L'ordinamento vietnamita non prevede delle limitazioni ai poteri di rappresentanza dell'agente; tuttavia, delle limitazioni in tale senso possono essere previste contrattualmente dalle parti.

L'agente può essere tenuto a garantire al preponente l'adempimento delle proprie obbligazioni, ai sensi dell'art. 318 del Codice Civile vietnamita, a mezzo di pegno, ipoteca, deposito vincolato, garanzia di buona esecuzione.

Il preponente può limitare l'attività dell'agente a un'area geografica, una categoria di prodotti o un gruppo di clienti.

Il preponente può riservarsi il diritto di trattare direttamente con alcuni clienti (clienti direzionali). Il preponente è tenuto a fornire all'agente le informazioni necessarie per facilitare il compimento della sua attività, a pagare le provvigioni, a tenerlo indenne dalle spese ragionevoli che abbia sostenuto nell'esecuzione del contratto di agenzia.

Provvigione

Ai sensi dell'articolo 171 del codice del commercio vietnamita, le parti definiscono contrattualmente la misura della provvigione. In mancanza di tale previsione, la misura della provvigione sarà individuata prendendo in considerazione la retribuzione normalmente corrisposta a un agente operante nello stesso settore di mercato. Salvo diverso accordo tra le parti, la provvigione matura una volta che l'agente abbia concluso la vendita o l'acquisto di una determinata quantità di beni o abbia completato la fornitura di una certa quantità di servizi.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. In quest'ultimo caso ciascuna parte può recedere con congruo preavviso (non inferiore a 60 giorni).

A norma dell'articolo 424 del Codice Civile vietnamita, il contratto di agenzia si scioglie nei seguenti casi:

- per raggiungimento dello scopo contrattuale,
- per mutuo consenso dei contraenti,
- per recesso di una delle parti,
- per venir meno dell'oggetto contrattuale, e infine
- per estinzione, liquidazione o morte di una delle parti.

Le parti possono stabilire di comune accordo ulteriori circostanze che possano legittimare lo scioglimento anticipato del contratto di agenzia (c.d. clausola risolutiva espressa).

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Salvo non sia diversamente stabilito, in caso di recesso del preponente dal contratto di agenzia, sia questo sorretto o meno da una giusta causa, l'agente ha diritto a un indennizzo parametrato al periodo di tempo in cui egli ha operato per conto del preponente.

La misura dell'indennizzo sarà determinata prendendo in considerazione le provvigioni medie mensili dell'agente moltiplicate per ogni anno di servizio prestato in favore del preponente.

Se il contratto di agenzia si scioglie invece per recesso operato dall'agente, questi non potrà avanzare alcuna pretesa di indennizzo nei confronti del preponente.

Competenza e diritto applicabile

In Vietnam vige il principio di libertà dei contratti sancito dall'articolo 389 del Codice Civile. Le parti sono libere, perciò, di scegliere la legge straniera destinata ad applicarsi al contratto di agenzia commerciale, a condizione che sia coerente con la normativa vietnamita e la morale sociale. I tribunali locali vietnamiti non possono pertanto derogare alla scelta effettuata dalle parti.

Le parti sono altresì libere di determinare il foro competente a pronunciarsi sulle controversie che possano nascere dall'interpretazione o dall'applicazione del contratto di agenzia. Ai sensi dell'articolo 6 della legge sull'arbitrato commerciale, se le parti hanno deciso di devolvere a tribunali arbitrali la risoluzione delle controversie tra le stesse nascenti, ma una di esse abbia

successivamente instaurato il procedimento presso un tribunale locale vietnamita, l'autorità giudiziaria investita della questione dovrà negare la propria giurisdizione, a meno che la clausola arbitrale risulti nulla o non possa essere applicata. L'accordo con cui si devolve ad arbitri la risoluzione delle controversie può essere concluso sia anteriormente che successivamente al sorgere della lite.

Con il contributo di Rödl & Partner Hanoi, 15th Floor, Tower 2, Capital Place, 29, Lieu Giai Street, Ba Dinh District, Hanoi

AVVERTENZA

Tutti i contenuti della presente pubblicazione (inclusi, in via esemplificativa e non esaustiva: testi, informazioni, archivi dati, immagini, loghi, marchi, disegni, grafici e formattazione) sono di proprietà esclusiva di Rödl & Partner Italia, con sede in Milano, Largo Guido Donegani n. 2, e sono protetti dalle leggi e dai Trattati internazionali in materia di proprietà intellettuale ed industriale. Tutti i relativi diritti sono riservati.

È espressamente vietato riprodurre, modificare, copiare o alterare in altro modo, trasferire, salvare, caricare su pagine web, tradurre in altre lingue, pubblicare, divulgare a terzi e/o distribuire, in tutto o in parte, i contenuti della presente pubblicazione senza il preventivo consenso scritto di Rödl & Partner Padova, qualunque sia il supporto, la tecnologia o il formato che dovesse a tal fine essere utilizzato.

L'autorizzazione alla stampa e alla consultazione dei contenuti della presente pubblicazione è concessa esclusivamente per utilizzo strettamente personale e privato. Ogni eventuale stampa o consultazione realizzata con modalità diverse (ad esempio, per finalità commerciali) è espressamente vietata e sarà perseguita ai sensi e nei termini di legge.

Le informazioni contenute nella presente pubblicazione sono finalizzate a delineare un quadro generale degli argomenti trattati. Pertanto, non sono da considerarsi come esaustive, né idonee a sostituire o ad integrare una consulenza professionale.

Le informazioni contenute nella pubblicazione si presumono corrette alla data della redazione; tuttavia, né Rödl & Partner né i co-autori si assumono la responsabilità per eventuali danni, diretti o indiretti, derivanti dalla utilizzazione.

La redazione della presente pubblicazione è stata completata il 30.4.2025.

Le modifiche dei singoli Paesi sono comunque anche di mesi precedenti. È dunque da rivolgersi a R&P per la verifica delle informazioni.

RÖDL & PARTNER