

ISSN 2724-1696

Anno XXVII
n. 2/2022

Agenti

& rappresentanti di commercio

■ Diritto e pratica

Impatto Covid-19
su promozione
dell'agente

■ Diritto e pratica

Provvigione
tra conclusione
ed esecuzione affare

■ Diritto e pratica

Regime
dei minimi
e dei forfettari

Tariffa R.O.C. - Poste Italiane s.p.a. - Sped. in Abb. Post. - D.L.353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, co. 1, CDB Mantova - Contiene inserto



Age Editrice

Ado Marchetti

Il diritto alla provvigione tra conclusione dell'affare e sua esecuzione

Sommario

- La contrattazione collettiva
- Conclusioni

La presenza sul territorio di più filiali facenti capo ad un'unica società cliente della mandante è spesso causa di conflitti tra gli agenti operanti nelle diverse zone ove risultino ubicate le filiali stesse che ricevono la merce.

Il dubbio che sorge in tali ipotesi è rappresentato dall'incertezza riguardo a chi spetti la provvigione sull'affare promosso. Spetta all'agente che ha di fatto procacciato l'ordine presso la sede a ciò deputata ovvero all'agente e/o anche all'agente che opera nella zona ove poi la merce risulterà effettivamente spedita?

Dal punto di vista giuridico, la confusione nasce dall'apparente contrasto di due disposizioni normative, ovvero l'art. 1748, comma 1 e l'art. 1743 del codice civile.

I due articoli, infatti, disciplinano rispettivamente il diritto alla provvigione dell'agente quando l'affare risulti concluso per effetto del suo intervento e il diritto di esclusiva di zona, secondo cui il preponente non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività.

Tale ultimo diritto, infatti, sembrerebbe lesò soprattutto nelle fattispecie in cui sussistono tante sedi decentrate di un'unica società la quale,

avente sede legale e/o operativa-amministrativa in un dato luogo, distribuisce alle proprie filiali la merce da essa acquistata dalla mandante.

Ed allora, seppur la norma che disciplina il diritto di esclusiva nulla specifichi in merito, molti agenti ritengono, nell'ipotesi esposta, di veder leso il proprio diritto di esclusiva, avanzando la richiesta del pagamento della provvigione per la parte di merce spedita nella loro zona.

Di contro, in forza dell'art. 1748 c.c., l'agente che ha procacciato l'affare, si ritiene leso nel mancato riconoscimento delle provvigioni anche sulla parte di merce spedita presso altre sedi.

Quid iuris?

Una risposta giuridicamente orientata consente di poter ritenere che, *fatti salvi accordi derogatori tra le parti*, il diritto alla provvigione spetti, in linea di principio, esclusivamente e per l'intero, all'agente che ha di fatto "promosso" l'ordine, a prescindere dal luogo di esecuzione del contratto, ovvero del luogo in cui la merce risulterà concretamente spedita.

Sul punto, come detto, è l'art. 1748 c.c. che, nel definire quando sorge il diritto dell'agente alla provvigione, pone l'attenzione sull'opera

che lo stesso è chiamato ad eseguire contrattualmente, ovvero il proprio intervento nella conclusione dell'affare e pertanto nella promozione dell'ordine.

Ne consegue che, solo l'agente che abbia promosso l'ordine, potrà vantare il diritto alla provvigione sullo stesso.

Tuttavia, è altrettanto vero che la norma parla di "intervento" dell'agente. Pertanto, nell'ipotesi in cui per la promozione di un ordine abbiano contribuito due o più agenti operanti nella medesima zona e/o in zone differenti, allora sarà necessario ripartire il diritto tra gli stessi a prescindere dal luogo ove il contratto verrà perfezionato. Possiamo pensare all'ipotesi in cui un agente, per il tramite del proprio intervento "convinca" una filiale nella propria zona a richiedere un determinato prodotto alla capogruppo (informando la mandante e l'agente di competenza di tale collaborazione) e, nel contempo, l'agente operante nella zona ove quest'ultima abbia la propria sede legale e/o amministrativa deputata alla gestione degli ordini, incentivi la stessa nella conclusione degli ordini richiesti dalla filiale.

Appare evidente in tali casi, che il diritto alla provvigione possa ritenersi equamente dovuto ad entrambi gli agenti posto che l'affare si è perfezionato grazie al loro intervento speculare.

La Contrattazione Collettiva

La tesi suesposta appare altresì in linea con la contrattazione collettiva nazionale, la quale, all'art. 6, comma 10, dell'A.E.C. Industria e all'art. 4, comma 14, dell'A.E.C. Commercio, stabilisce che *"in caso di divergenza tra luogo di conclusione e luogo di esecuzione dell'affare, la provvigione debba attribuirsi all'agente che abbia effettivamente promosso l'affare, salvo il diverso accordo tra le parti per un'equa ripartizione della provvigione tra l'agente che abbia procurato l'affare e l'agente operante nella zona in cui l'affare sia stato eseguito".*

Anche gli Accordi Economici Collettivi, dunque, privilegiano l'agente che ha promosso l'affare, piuttosto che l'agente che operi nella zona di consegna della merce.

Ed in effetti, in siffatta ipotesi, non appare sussistere alcuna violazione del diritto di esclusiva dell'agente nella cui zona viene "soltanto" spedita la merce.

L'esclusiva, invero, tutela e protegge l'agente da ingerenze nella propria zona che mirino

a *promuovere* gli affari, e cioè, a porre proprio quella medesima attività posta in essere da quell'agente che conclude un contratto nella propria zona il quale avrà esecuzione in altre sedi.

Pertanto, nel caso di merce consegnata in luogo diverso da quello in cui sia stato promosso e concluso l'affare, l'agente che opera nel luogo di spedizione della merce non può invocare alcuna lesione del diritto di esclusiva, posto che in primo luogo, l'affare è stato di fatto promosso e perfezionato in una zona non di sua competenza e, secondariamente, poiché il diritto alla provvigione nasce con la promozione dell'affare (che non coincide con la conclusione) e non con la sua esecuzione.

In proposito, anche la Corte di Giustizia Europea, nel caso C 104/95, si è pronunciata affermando che anche la direttiva CEE 86/653 si fonda sulla considerazione che un agente ha il compito di procacciare la clientela e di *trattare* con la stessa nonché, se del caso, di concludere operazioni commerciali. La direttiva pone, quindi, l'accento sulle *relazioni commerciali* concrete tra l'agente e la clientela, così come si presentano nel contesto economico reale. Ne consegue che la nozione di «cliente appartenente a tale zona» di cui all'art. 7, n. 2 della direttiva (ove è stata conclusa l'operazione commerciale che fa sorgere il diritto alla provvigione) fa riferimento, nel caso in cui il cliente sia una persona giuridica, al luogo delle *effettive attività commerciali* di quest'ultima, ovvero ove sia individuabile il "centro di gravità" dell'operazione commerciale effettuata, da determinarsi prendendo in considerazione alcuni elementi come, in particolare, il luogo in cui le trattative con l'agente si sono svolte o avrebbero dovuto svolgersi di regola, il luogo in cui la merce è stata consegnata, nonché il luogo in cui si trova lo stabilimento che ha effettuato l'ordine.

Ne consegue che, l'assunto secondo cui il diritto alla provvigione sorga *ipso iure* (anche) in capo all'agente nella cui zona il contratto sia stato eseguito (*id est*: dove la merce è spedita), appare giuridicamente errato.

Conclusioni

Ciò che rileva, in sostanza, è la zona ove l'affare sia stato promosso, ovvero il luogo ove l'agente abbia profuso le proprie energie volte a porre in essere le trattative necessarie alla definizione dell'accordo contrattuale. Ecco

perché, promozione e conclusione del contratto potrebbero non coincidere, dal momento che ben potrebbe accadere che un agente promuova un ordine nella propria zona ove è ubicata, ad esempio, la sede amministrativa della società a ciò deputata, la quale poi registrerà il contratto presso la propria sede legale sita in luogo diverso rispetto a dove l'affare è stato materialmente promosso e dove a sua volta la merce verrà concretamente spedita per poi essere, a sua volta ancora, smistata tra le diverse filiali sul territorio.

Sul punto, inoltre, è intervenuta una recente sentenza della Corte di Cassazione, 3 ottobre 2016, n. 19716, la quale, nel richiamare le precedenti pronunce, ha cristallizzato detti principi affermando che: «ai fini del diritto alla

provvigione spettante all'agente non rileva il luogo in cui il contratto sia stato formalmente concluso od eseguito bensì quello in cui il contratto sia stato promosso o avrebbe potuto essere promosso per essere ivi la sede del cliente, a meno che il preponente non dimostri l'inesistenza in concreto per l'agente della possibilità di promuovere la conclusione di contratti con il cliente avente la sua sede nella zona assegnata in esclusiva all'agente, per essersi il cliente spogliato della possibilità di tale conclusione per averla delegata, a causa di reali e sostanziali ragioni organizzative, a persone preposte alle articolazioni territoriali esistenti fuori zona, avvenendo nella sede dell'impresa o del cliente la mera registrazione dei contratti, altrove promossi».