



Insieme per crescere

Guida sui contratti di agenzia
nel commercio internazionale

Rödl & Partner – Padova



Rödl & Partner

Guida sui contratti di agenzia nel commercio internazionale



CONFINDUSTRIA BERGAMO

Guida sui contratti di agenzia nel commercio internazionale

A cura di
Avv. Eugenio Bettella
Avv. Barbara Cavallin

Guida per le imprese nei seguenti mercati

Algeria	Kenya
Arabia Saudita	Lituania
Argentina	Messico
Austria	Oman
Azerbaijan	Paesi Bassi
Belgio	Polonia
Bielorussia	Portogallo
Brasile	Qatar
Bulgaria	Regno Unito
Canada	Repubblica Ceca
Cina	Romania
Croazia	Russia
Danimarca	Serbia
Emirati Arabi Uniti	Singapore
Estonia	Spagna
Finlandia	Stati Uniti d'America
Francia	Sudafrica
Germania	Svezia
Grecia	Svizzera
Hong Kong	Tanzania
India	Thailandia
Indonesia	Turchia
Iran	Ungheria
Italia	Vietnam
Kazakistan	Venezuela

Indice

Presentazioni	III
Introduzione	VII
Algeria	1
Arabia Saudita	3
Argentina	7
Austria	11
Azerbaijan	15
Belgio	19
Bielorussia	22
Brasile	24
Bulgaria	28
Canada	31
Cina	34
Croazia	38
Danimarca	41
Emirati Arabi Uniti	44
Estonia	48
Finlandia	52
Francia	57
Germania	61
Grecia	65
Hong Kong	70
India	73
Indonesia	77
Iran	79



Italia	82
Kazakistan	87
Kenya	90
Lituania	93
Messico	97
Oman	100
Paesi Bassi	103
Polonia	107
Portogallo	112
Qatar	116
Regno Unito	120
Repubblica Ceca	125
Romania	129
Russia	133
Serbia	136
Singapore	138
Spagna	140
Stati Uniti d'America	144
Sudafrica	147
Svezia	150
Svizzera	153
Tanzania	156
Thailandia	158
Turchia	160
Ungheria	163
Vietnam	167
Venezuela	169

Presentazioni

Vocazione manifatturiera ed internazionalizzazione sono per certi aspetti due facce di una stessa medaglia, quella di un'economia, quella italiana, povera di materie prime e per ciò fisiologicamente votata alla trasformazione industriale.

Non è dunque casuale che il Club dei 15, fin dal suo nascere, abbia visto nell'internazionalizzazione uno dei terreni su cui indirizzare prioritariamente analisi e progettualità.

Tra i tanti progetti realizzati anche alcune guide dedicate alla conoscenza dei mercati e degli strumenti tecnici con cui i nostri esportatori li possono approcciare, in modo vincente.

A pieno titolo vi rientrano due opere uniche nel loro genere, le guide sui contratti di agenzia e sulla tutela del credito nel commercio internazionale che, grazie all'impegno profuso da uno dei più prestigiosi network legali internazionali, Rödl & Partner, propongono la ragionata ed aggiornata descrizione del quadro normativo presente in circa 50 paesi, incluso il nostro e tutti i nostri principali partner commerciali.

Vendere all'estero è un obiettivo importante per tante aziende manifatturiere.

Per farlo è però necessario un costante confronto con ambienti giuridici diversi dal nostro e che non sempre consentono di imporre le regole ed i comportamenti che ci sono più familiari.

I rischi dunque di un cattivo affare, di un insoluto o, peggio ancora, di lunghi e costosi contenziosi giuridici, in terra straniera, sono sempre in agguato.

Non devono però spaventare né tanto meno dissuadere dal vendere all'estero.

Conoscere questi rischi spesso vuol dire prevenirli e saperli gestire, se e quando la prevenzione da sola non sia sufficiente.

I temi affrontati da questa pubblicazione sono certamente temi tecnici ed altamente specialistici.

Ovvio e scontato è l'invito a non sopravvalutarne la lettura, trascurando l'importanza di un costante confronto con la propria associazione di riferimento e con gli specialisti del diritto che, come nel caso di Rödl & Partner, possono aiutare le aziende che esportano a farlo, in tranquillità e relativa sicurezza.

La presente guida può però rappresentare uno strumento di quotidiano aiuto, tanto più quando sorge la necessità di approcciare nuovi mercati o nuovi clienti.

Questo è l'obiettivo che al tavolo tecnico internazionalizzazione del Club dei 15 ci siamo prefissi e che speriamo di avere raggiunto.

Stefano Acerbi

Coordinatore del Tavolo Tecnico Internazionalizzazione del Club dei 15

La nuova edizione della Guida all'Agenzia Internazionale si avvale dei contributi dei professionisti (giuristi e avvocati d'affari) delle 49 giurisdizioni prese in esame e tiene conto dell'evoluzione normativa, dei mutati indirizzi di prassi e degli orientamenti giurisprudenziali.

Questa integrazione costituisce uno dei primi fattori propulsivi all'opera di aggiornamento: a distanza di quasi un decennio dall'edizione 2008, si è scelto infatti di arricchire questo strumento di consultazione con materiali utili ad approcciare i mercati di alcuni tra i principali Paesi emergenti.

Le diverse giurisdizioni sono presentate in ordine alfabetico.

La nuova edizione aggiornata asseconda lo schema già adottato nella precedente: le diverse giurisdizioni sono esaminate in separate schede-Paese, ognuna delle quali si propone di illustrare gli aspetti pratici e le principali criticità del rapporto di agenzia commerciale e delle tipologie contrattuali affini.

III

Compatibilmente con gli strumenti e le previsioni normative di ciascun ordinamento considerato nella Guida, ogni scheda-Paese premette la definizione del contratto di agenzia e degli operatori coinvolti, soffermandosi poi sui requisiti soggettivi e oggettivi e, in particolare, sulla forma e sul contenuto del contratto.

Vengono quindi presi in considerazione i principali diritti e le obbligazioni nascenti dal contratto, segnalando quando si tratta di elementi essenziali, accidentali o di effetti naturali del contratto.

Laddove ricorrano norme inderogabili o di applicazione necessaria, queste risultano opportunamente segnalate.

Per quanto i principali concetti giuridici riflettano principi di buon senso, è utile qualche esemplificazione affinché le definizioni non rimangano generali e astratte, ma si riflettano nell'esperienza concreta del mondo del commercio e degli affari.

Quando si fa riferimento agli **elementi essenziali** di un contratto, si intendono gli elementi caratterizzanti, richiesti a pena di nullità; per esempio, in una compravendita di beni mobili sono elementi essenziali le parti, l'oggetto, il consenso e il prezzo; nel contratto di agenzia sono elementi essenziali le parti, l'oggetto, il consenso, la zona assegnata, il compenso dell'agente.

Sono **elementi accidentali** invece quelli facoltativi, la cui assenza non inficia la natura del contratto; per esempio, rispetto al contratto di agenzia, sono elementi accidentali il patto di prova e il patto di non concorrenza.

Quanto agli effetti, si parla di **effetti naturali** con riguardo a quelle regole che discendono automaticamente dalla legge, ma che le parti sono libere di escludere, limitare o di modificare autonomamente; per esempio, secondo la disciplina italiana del contratto di agenzia, l'esclusiva di zona è un elemento naturale, poiché l'agente ha diritto di agire in esclusiva nella zona assegnatagli, ma è ammesso il patto contrario, ossia è consentito alla parti convenire che, nella medesima zona assegnata all'agente, possa operare anche il proponente direttamente o tramite altri intermediari.

La stessa libertà contrattuale invece non può esprimersi in relazione agli aspetti disciplinati da **norme inderogabili o imperative** (cd. di applicazione necessaria).

La distinzione tra norme inderogabili e imperative o di applicazione necessaria è stata oggetto di discussioni dottrinali e ha trovato diverse interpretazioni in giurisprudenza.

Senza pretesa di esaurire in poche righe il dibattito in materia, appare utile distinguere le norme (inderogabili in senso stretto) che, senza entrare nel merito del negozio privato, si limitano a stabilire le modalità dal cui rispetto dipende la rilevanza giuridica dell'atto (per esempio, le norme che stabiliscono la forma pubblica *ad substantiam*) da quelle norme che, a tutela di un interesse collettivo (norme imperative o di applicazione necessaria) entrano nel merito della volontà delle parti.

Ai fini della presente Guida, un esempio pratico di come possono operare le norme di applicazione necessaria si evince dal Regolamento (UE) n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni commerciali (cd. Roma I).

Il Regolamento Roma I stabilisce norme comuni a tutta l'Unione europea (UE) per la determinazione della legge nazionale applicabile alle obbligazioni contrattuali nelle decisioni in materia civile e commerciale che coinvolgono più Paesi.

In base al Regolamento Roma I, qualora le parti non abbiano scelto la legge applicabile, sarà la tipologia del contratto a determinare i criteri: ai contratti di vendita di beni, prestazione di servizi, affiliazione (*franchising*) e distribuzione, si applica la legge del Paese di residenza del venditore, prestatore di servizi o dell'affiliato ovvero del Paese di residenza della parte che esegue la prestazione caratteristica del contratto.

Per analogia rispetto al contratto di distribuzione citato dal Regolamento Roma I, la regola della prestazione caratteristica porta ad individuare la legge dell'agente come legge applicabile ai contratti di agenzia commerciale.

È lo stesso Regolamento però ad ammettere, fin dalle premesse che *"considerazioni di pubblico interesse giustificano, in circostanze eccezionali, che i giudici degli Stati membri possano applicare*

deroghe basate sull'ordine pubblico e sulle norme di applicazione necessaria. Il concetto di «norme di applicazione necessaria» dovrebbe essere distinto dall'espressione «disposizioni alle quali non è permesso derogare convenzionalmente».

A mente dell'art. 9 del Regolamento Roma I:

"1. Le norme di applicazione necessaria sono disposizioni il cui rispetto è ritenuto cruciale da un paese per la salvaguardia dei suoi interessi pubblici, quali la sua organizzazione politica, sociale o economica, al punto da esigerne l'applicazione a tutte le situazioni che rientrano nel loro campo d'applicazione, qualunque sia la legge applicabile al contratto secondo il presente regolamento.

2. Le disposizioni del presente regolamento non ostano all'applicazione delle norme di applicazione necessaria della legge del foro.

3. Può essere data efficacia anche alle norme di applicazione necessaria del paese in cui gli obblighi derivanti dal contratto devono essere o sono stati eseguiti, nella misura in cui tali norme di applicazione necessaria rendono illecito l'adempimento del contratto. Per decidere se vada data efficacia a queste norme, si deve tenere conto della loro natura e della loro finalità nonché delle conseguenze derivanti dal fatto che siano applicate, o meno".

Ai nostri fini, come si avrà modo di considerare nella disamina dei diversi ordinamenti, gli ambiti principali nei quali possono venire in rilievo norme inderogabili e di applicazione necessaria sono quelli relativi alla forma e alla registrazione del contratto, ai requisiti soggettivi di esercizio dell'attività di agente commerciale e alle conseguenze economiche della risoluzione del rapporto.

Un altro aspetto recentemente interessato da riforme a livello transazionale concerne la giurisdizione, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale.

Il nuovo Regolamento (UE) n. 1215/2012, che abroga e sostituisce il Regolamento (CE) n.44/2001 (cd. Bruxelles I), ha introdotto sensibili novità nel quadro dell'effettività della tutela giurisdizionale, principalmente in relazione all'estensione dei criteri di giurisdizione nei confronti di convenuti di Paesi terzi ed alla circolazione delle decisioni. In materia di circolazione delle decisioni, il nuovo Regolamento prevede espressamente che, in principio, la decisione emessa in uno stato membro e che è in tale stato membro esecutiva, lo è altresì in tutti gli altri stati membri senza che sia richiesta una dichiarazione di esecutività.

Il nuovo regime è peculiarmente contraddistinto dalla previsione del criterio di equivalenza tra la decisione interna e quella proveniente da altro stato dell'Unione, le quali possono circolare liberamente nell'ambito dell'Unione senza bisogno di ottenere alcuna declaratoria di esecutorietà, per effetto dell'abolizione di qualunque procedimento di ottenimento dell'*exequatur*.

Per concludere, lasciando spazio alla disamina delle diverse giurisdizioni, uniamo qui di seguito uno schema indicativo della possibile struttura di un contratto di agenzia internazionale.

Ciascuna voce avrà modo di essere approfondita nelle sue diverse possibili declinazioni nell'ambito delle schede-Paese.

- Parti
- Premesse
- Definizioni
- Nomina dell'agente
- Obblighi dell'agente
- Obblighi del preponente
- Provvigione
- Obiettivi minimi
- Durata del contratto
- Conseguenze della cessazione del contratto
- Legge applicabile al contratto e foro competente/clausola arbitrale



Rödl & Partner

Nell'augurarVi buona lettura, Vi invitiamo senz'altro a segnalarci le Vostre osservazioni e critiche. La presente Guida non sostituisce una consulenza legale mirata, ma ambisce a essere d'ausilio nella creazione/gestione di una rete commerciale più o meno strutturata nei mercati considerati. Questa funzione pratica non può che alimentarsi dell'esperienza degli operatori economici. Ogni contributo sarà apprezzato.

Avv. Eugenio Bettella
Managing Partner - Rödl & 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.

Convenzione di Roma del 1980¹

In base alla Convenzione di Roma del 19.06.1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, vigente in tutti i Paesi membri dell'Unione Europea (Austria, Belgio, Bulgaria, Cipro, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Ungheria) ed avente applicazione universale al fine di stabilire la legge applicabile, si deve fare riferimento, in mancanza di scelta delle parti (art. 3), al principio del collegamento più stretto con un determinato stato, secondo il cd. "principio di prossimità".

L'art. 4 afferma: "Si presume che il contratto presenti il collegamento più stretto col paese in cui la parte che deve fornire la prestazione caratteristica ha, al momento della conclusione del contratto, la propria residenza abituale o, se si tratta di una società, associazione o persona giuridica, la propria amministrazione centrale. Tuttavia, se il contratto è concluso nell'esercizio dell'attività economica o professionale della suddetta parte, il paese da considerare è quello dove è situata la sede principale di detta attività oppure, se a norma del contratto la prestazione dev'essere fornita da una sede diversa dalla sede principale, quello dove è situata questa diversa sede".

¹ La convenzione di Roma del 1980 è sostituita, a decorrere dal 17 dicembre 2009, dal Regolamento CE n. 593 del 17 giugno 2008 ("Roma I"), che regola la materia negli Stati membri dell'Unione Europea, ad eccezione di Regno Unito e Danimarca dove continuerà ad applicarsi la Convenzione di Roma del 1980.

Il criterio adottato all'art. 4 della Convenzione di Roma 1980, nel caso di contratti di agenzia, comporta senza margini di dubbio l'applicazione della legge dell'agente (che certamente è la parte che esegue la prestazione caratteristica del rapporto).

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

Nel 1978 è stata approvata e sottoscritta da un numero molto limitato di tati (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 CE n. 44/01

Il regolamento CE n. 44/01 sulla competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale, si applica negli stati membri dell'Unione Europea.

A norma dell'art. 2, "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 16.09.1988 (Svizzera, Islanda e Norvegia).

L'art. 5 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. In base all'art. 23 del Regolamento è espressamente prevista la necessità che i contraenti si accordino, espressamente e per iscritto, che l'accordo riguardi le controversie relative a un preciso rapporto giuridico e che si scelga quale giudice competente un giudice di uno stato membro dell'UE.

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, circa 100 Stati hanno sottoscritto la Convenzione delle Nazioni Unite di New York del 10.06.1958 sul riconoscimento e l'esecuzione di lodi arbitrali stranieri:

Egitto, Afghanistan, Albania, Algeria, Antigua e Barbuda, Argentina, Armenia, Azerbaijan, Australia, Bahamas, Bahrain, Bangladesh, Barbados, Belgio, Benin, Bosnia Erzegovina, Botswana, Brasile, Brunei, Bulgaria, Burkina Faso, Cile, Cipro, Costa Rica, Danimarca, Germania, Gibuti, Repubblica Dominicana, Ecuador, Costa D’Avorio, El Salvador, Estonia, Finlandia, Francia, Gabon, Georgia, Ghana, Grecia, Guatemala, Guinea, Haití, Honduras, India, Indonesia, Iran, Irlanda, Islanda, Iraq, Israele, Italia, Giamaica, Giappone, Giordania, Cambogia, Camerun, Canada, Kazakistan, Kenya, Corea del Sud, Kirghisia, Colombia, Croazia, Cuba, Kuwait, Laos, Lettonia, Lesotho, Libano, Liberia, Lituania, Lussemburgo, Madagascar, Malesia, Mali, Macedonia, Malta, Marocco, Isole Marshall, Mauritania, Mauritius, Messico, Moldavia, Principato di Monaco, Mongolia, Montenegro, Mozambico, Nepal, Olanda, Nuova Zelanda, Nicaragua, Niger, Nigeria, Norvegia, Oman, Austria, Pakistan, Panama, Paraguay, Peru, Filippine, Polonia, Portogallo, Qatar, Romania, Federazione Russa, Saint Vincent & Grenadines, San Marino, Zambia, Arabia Saudita, Svezia, Svizzera, Senegal, Serbia, Singapore, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Sri Lanka, Sudafrica, Siria, Thailandia, Trinidad e Tobago, Repubblica Ceca, Tunisia, Turchia, Uganda, Ucraina, Ungheria, USA, Uruguay, Uzbekistan, Città del Vaticano, Venezuela, Emirati Arabi Uniti, Regno Unito, Vietnam, Repubblica Popolare Cinese, Bielorussia, Repubblica Centrafricana, 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 18.12.86 (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 01.01.2007, 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 Croazia e 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 [...]
- Tipologie contrattuali analoghe [...]

- Requisiti di forma [...]
- Doveri dell'agente [...]
- Doveri del preponente [...]
- Provvigione [...]
- Scioglimento del contratto [...]
- Conseguenze dello scioglimento del contratto [...]
- Ausiliari dell'agente [...]
- Competenza e diritto applicabile [...]
- Prescrizioni imperative del diritto locale [...]

Altri Stati

Tra gli Stati presi in considerazione nella presente Guida non vi sono Cile, Marocco, Tunisia e Taiwan, 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.

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

Requisiti

In Algeria possono operare in qualità di agenti commerciali le persone fisiche e le persone giuridiche.

L'esercizio di qualsiasi attività economica privata in Algeria è subordinato all'iscrizione dell'operatore nazionale nel Registro Nazionale del Commercio (*Centre National du Registre du Commerce*). Non è richiesta invece la registrazione anche dei relativi contratti (di agenzia/distribuzione).

Al rapporto di agenzia si applica il principio di libertà della forma contrattuale.

Diritti e obbligazioni delle parti

Il diritto di esclusiva costituisce elemento naturale, ma non essenziale del contratto di agenzia e può riferirsi sia al preponente sia all'agente. Le parti possono derogare con clausola espressa all'esclusiva.

Fatti salvi i generali obblighi di correttezza e buona fede nelle trattative, nella conclusione e nell'esecuzione del contratto, le parti sono libere di disciplinare contrattualmente le cause ed i termini di risoluzione del contratto.

Provvigione

Fatti salvi i generali obblighi di correttezza e buona fede, le parti sono libere di concordare gli importi dovuti all'agente a titolo di provvigione.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può avere durata determinata o indeterminata.

In caso di contratto a tempo indeterminato, è necessario un adeguato preavviso per il recesso (gli usi locali prevedono normalmente 6 mesi), salvo il caso in cui sussista una giusta causa.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

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

L'agente ha diritto ad un'indennità di mancato preavviso nel caso in cui il preponente ometta di rispettare il termine di preavviso ritenuto adeguato per il recesso nel caso di risoluzione di un contratto a tempo indeterminato (art. 587 del codice civile algerino). A tale riguardo, la giurisprudenza algerina prevalente considera adeguato un termine di preavviso di 6 mesi, ma ammette anche termini più brevi purché ragionevoli.

L'art. 587 del codice civile algerino è una norma imperativa ed inderogabile dalla volontà delle parti.

Competenza e diritto applicabile

La normativa algerina non prevede in via generale quale legge debba essere applicata al contratto di agenzia nel caso in cui una delle parti contraenti sia di nazionalità straniera.

Le parti sono libere di determinare il foro competente a conoscere delle controversie nascenti dal contratto.

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

L'Algeria è 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, via F. Rismondo 2/E, 35131, Padova, Italia, padova@roedl.it.

Arabia Saudita

Principi

In Arabia Saudita i rapporti di agenzia sono regolati dalla legge sugli agenti di commercio (Decreto Reale M/11 del 1382 H (1962 G), *Commercial Agency Law*, CAL) come completata dalle norme di attuazione contenute nel Provvedimento ministeriale Ordine n. 1897 del 1401 H (1981 G).

Inoltre, pur non costituendo disposizioni cogenti, hanno notevole influsso sulla disciplina dei rapporti di agenzia anche i diritti e gli obblighi previsti dal modello di contratto per i rapporti di agenzia e per i contratti di commercio al minuto, messo a punto dal Ministero dell'Economia.

Ai sensi e per gli effetti delle soprarichiamate normative, si definisce agente di commercio un soggetto, sia esso persona fisica o giuridica, che conclude un contratto con un produttore straniero (preponente) o una società commerciale del produttore – se essa si trova nello stesso paese del produttore – in base al quale l'agente intraprende, dietro compenso, determinate attività, anche estrinsecantesi nella prestazione di servizi, connesse alla commercializzazione dei prodotti/beni del produttore entro un determinato territorio.

Requisiti

Ai sensi della rilevante normativa in commento, la qualifica di agente di commercio può essere indifferentemente rivestita da persone fisiche o giuridiche purché in possesso di determinati requisiti fissati per legge.

In particolare, l'agente di commercio deve essere cittadino saudita o una società saudita la cui compagine sociale sia integralmente composta da cittadini sauditi. Inoltre, l'agente di commercio deve essere in possesso di una valida licenza che lo autorizzi ad agire come tale.

La conclusione o la cessazione di un contratto di agenzia deve essere iscritta nell'apposito registro tenuto presso il Ministero dell'Economia. La violazione di tale obbligo di iscrizione comporta l'applicazione di sanzioni pecuniarie ai sensi della CAL, ma non l'invalidità del contratto di agenzia. Anche se le disposizioni di legge in commento non prevedono che l'agente goda di uno specifico diritto di esclusiva, è, tuttavia, prassi consolidata del Ministero dell'Economia considerare ogni agente di commercio come esclusivista. È, in ogni caso, facoltà delle parti limitare il contratto di agenzia a determinati prodotti o singoli territori.

Infine, è opportuno segnalare che l'emanazione di divieti di importazione o il cd. *blacklisting* con riferimento ad alcune tipologie di prodotti è eventualità piuttosto rara. A tal proposito, il Ministero dell'Economia ha chiarito che eventuali divieti di importazione per prodotti di un determinato preponente sono possibili unicamente qualora questi violi talune fondamentali obbligazioni proprie del diritto saudita.

In Arabia Saudita è previsto e disciplinato anche il contratto di *franchising*, il quale, ai sensi e per gli effetti della Decisione Ministeriale n. 1012 del 1412 H (1992 G), è assoggettato alla disciplina di cui alla CAL.

Requisiti di forma

Al fine della registrazione, il contratto di agenzia, ai sensi dell'art. 9 del Provvedimento di attuazione della CAL, va autenticato da un notaio e legalizzato nel Paese del preponente presso la rappresentanza diplomatica saudita competente. Inoltre, è necessaria una traduzione giurata in arabo, sebbene il contratto sottoscritto possa essere redatto anche unicamente 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 a 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'obbligazione del preponente di pagare all'agente una remunerazione deriva dalla natura stessa del rapporto di agenzia e, pertanto, viene indicata solo genericamente all'art. 1 del Provvedimento di attuazione della CAL.

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

Il recesso di un contratto di agenzia a tempo indeterminato da parte del preponente ha, come conseguenza, solitamente, 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 alle 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 dal Tribunale Commerciale saudita.

Il diritto al rimborso delle spese e al risarcimento del danno non sono, 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 pare non ritenere ammissibile una simile previsione.

Competenza e diritto applicabile

In accordo con la circolare n. 1274/221 del 1408 H (1988 G) del Ministero dell'Economia è stata abrogata la clausola 17 del modello di contratto originariamente predisposto dallo stesso Ministero dell'Economia e nella quale si prescrivevano obbligatoriamente l'applicazione del diritto saudita e la competenza dei tribunali o dei collegi arbitrali sauditi. Ne discende quale logico corollario che, a far data da tale abrogazione, le parti possono anche liberamente determinarsi per l'applicazione di un diritto straniero per la regolamentazione dei diritti e obblighi derivanti dal contratto di agenzia.

L'insieme delle norme della legge sugli agenti di commercio e delle norme di attuazione è imperativo ai sensi dell'art. 20 del provvedimento di attuazione della CAL. Le violazioni possono portare alla comminazione di sanzioni pecuniarie. Una clausola contrattuale in violazione di tali indicazioni legali è inoltre nulla e viene automaticamente sostituita dalle statuizioni legali.

L'Arabia Saudita, inoltre, ha aderito, alla fine del 1993, alla Convenzione di New York per il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri del 1958. L'Arabia Saudita non ha, tuttavia, aderito agli accordi di diritto internazionale sul riconoscimento delle decisioni di tribunali stranieri, fatta eccezione per quelli di cui ai Paesi membri della Lega araba.

In ogni caso, nonostante l'adesione alla summenzionata Convenzione, il riconoscimento di lodi arbitrali stranieri in Arabia Saudita è estremamente problematico, a causa del principio di ordine pubblico in base al quale ogni lodo arbitrale straniero deve essere compatibile con tutti i principi del diritto islamico. Alla luce di quanto esposto, pare consigliabile optare in sede di stesura del contratto per la scelta del diritto saudita e per la competenza del Tribunale Commerciale saudita (*Board of Grievances*) ovvero di un arbitrato regolato dalle norme del diritto locale.

Con il contributo di Rödl & Partner, Al Kazem Tower, 6th Floor, Building 43, Airport Road, PO Box 47153, Doha, Qatar, www.roedl.com/it.

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.

Non si applicano le norme codicistiche in materia di agenzia 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 ad una gara pubblica di appalto, né l'obbligo di registrazione presso il locale registro commerciale né l'obbligo di iscrizione ad una categoria professionale.

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, a condizione che sia in grado di provare l'esistenza di una relazione commerciale tra i contraenti.

Si segnala che, nell'ipotesi in cui il contratto di agenzia preveda anche la concessione all'agente di una licenza d'uso del marchio ovvero il trasferimento di tecnologia, 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 regolati in primis dal contratto e dalle norme imperative dell'ordinamento argentino. Per quanto non previsto in 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, promuovere gli affari del preponente, 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, ricevere per conto del preponente e comunicare prontamente allo stesso eventuali contestazioni da parte dei clienti ed, infine, 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 (se 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, il paragrafo 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.

Il paragrafo 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.

Al fine di escludere l'obbligo del preponente di corresponsione all'agente di una cosiddetta

provvigione "indiretta", occorre, in sede contrattuale, prevedere una clausola espressa così da escludere il diritto dell'agente alla provvigione anche per i contratti conclusi dal preponente con clienti rientranti nella sua zona territoriale di esclusiva dell'agente o nel gruppo di clienti dello stesso.

Il paragrafo 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

Il paragrafo 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 del paragrafo 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 il diritto applicabile al contratto di agenzia, anche diverso dalla legge argentina.

La maggiore parte degli autori argentini o locali ritiene che, ferma la validità della scelta avente ad oggetto l'applicazione di una legge nazionale diversa da quella argentina, le norme qualificate dall'ordinamento argentino come imperative e di ordine pubblico 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. Le parti possono accordarsi di devolvere ad un arbitro le controversie derivanti dal contratto di agenzia.

Con il contributo di Estudio Beccar Varela, Tucuman 1, 4° Floor, Cdad. Autónoma de Buenos Aires, Argentina.

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, Italia, padova@roedl.it.

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.

Un numero ristretto di disposizioni sull'agenzia commerciale si applica inoltre ai contratti di concessione commerciale.

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 pre-determinati 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 determinata 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 riscosse 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 ad 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 riscosse 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, Azerbaijan.

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. Il contratto del commesso viaggiatore (*Handelsvertreter/woordiger/Représentant de commerce*) presenta caratteristiche simili al contratto di agenzia.

Il commesso viaggiatore agisce, come l'agente, in nome proprio ma per conto altrui, nell'ambito di un rapporto contrattuale di durata. La differenza con l'agente sta nel fatto che il commesso viaggiatore, il quale può essere solamente una persona fisica secondo la legge belga, è un lavoratore subordinato del preponente, non un lavoratore autonomo.

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. 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 verrà 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 verificano 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 ad 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.

Sia il contratto a tempo indeterminato che quello a termine possono essere sciolti 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 verificano 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, entro e non oltre sette giorni lavorativi dal momento in cui la parte sia venuta a conoscenza del fatto giustificativo del 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 dello scioglimento anticipato del contratto.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

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

L'indennità di avviamento 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'agente ha l'onere di dimostrare il danno, di natura diversa dalla perdita di clientela, posto a fondamento della richiesta di indennità aggiuntiva.

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 allo 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.

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, Belgium, info@daldewolf.com.

Bielorussia

Principi

In Bielorussia, il contratto di agenzia commerciale non è disciplinato in maniera specifica dal codice civile, tuttavia, è largamente impiegato nella pratica e viene perciò redatto e interpretato sulla base della disciplina di contratti analoghi, quali il contratto di commissione e il contratto di servizi. Oltre che nelle previsioni del codice civile relative alle diverse citate tipologie contrattuali, l'agenzia internazionale è soggetta alla disciplina di cui all'Editto del Presidente della Repubblica Bielorussa n.178 del 27 marzo 2008 relativo alle transazioni commerciali estere.

L'assenza di una disciplina specifica per i contratti di agenzia apre la strada alla possibilità che siano applicate leggi di altri Paesi con cui il rapporto presenta qualche collegamento, come ad esempio la legge del Paese del preponente straniero. D'altro canto, la mancanza nel codice civile di una peculiare disciplina sull'agenzia comporta una certa riluttanza a scegliere questa figura negoziale nei rapporti con un partner straniero e un'obiettivo difficoltà di risoluzione delle controversie nascenti dal rapporto di agenzia.

Nemmeno il contratto di distribuzione risulta specificamente disciplinato..

Requisiti

L'agente può essere sia una persona fisica sia una persona giuridica.

Nulla vieta in linea di principio al preponente straniero di detenere una partecipazione nella società bielorussa che svolga attività di agenzia commerciale per suo conto, ma questa situazione può configurare a fini fiscali una stabile organizzazione del preponente straniero in territorio bielorosso.

Per poter operare come agente non è necessario il possesso di una licenza o qualifica speciale; è invece richiesta la registrazione presso il Registro unico delle persone giuridiche e degli imprenditori individuali della Repubblica di Bielorussia.

Il contratto di agenzia così come quello di distribuzione non sono soggetti ad oneri di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente è tenuto a:

- promuovere la conclusione di affari relativi ai prodotti del preponente e sviluppare il mercato di competenza;
- mantenere un adeguato livello di preparazione tecnico-pratica;
- servirsi del materiale pubblicitario fornito dal preponente per promuovere la vendita dei beni/servizi;
- prendere parte a fiere e convegni, se richiesto dal preponente;
- redigere e conservare report periodici.

L'agente può concludere contratti in nome e per conto del preponente, solo se munito di procura. Se l'agente conclude un contratto in difetto di procura o eccedendo i limiti del potere conferitogli, sarà personalmente vincolato dal contratto concluso, a meno che il preponente non abbia successivamente ratificato il suo operato.

Doveri del preponente

Il preponente deve fornire all'agente ogni informazione necessaria all'esecuzione del contratto,

tenendo informato l'agente del volume delle operazioni commerciali, deve inoltre fornire all'agente la documentazione relativa ai beni e servizi trattati nonché corrispondergli puntualmente le provvigioni.

Il preponente può stabilire il territorio, la categoria di prodotti così come il gruppo di clienti assegnati in esclusiva all'agente, riservandosi il diritto di trattare direttamente con particolari clienti (cd. direzionali).

Provvigione

All'agente è riconosciuta una provvigione da determinarsi in misura percentuale rispetto al valore dei contratti conclusi per effetto del suo intervento o altrimenti. Il pagamento delle provvigioni avviene in genere periodicamente, previa condivisione e accettazione dell'estratto conto indicante gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni.

L'agente è tenuto a restituire la provvigione solo nell'ipotesi in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non abbia esecuzione per cause non imputabili a quest'ultimo.

Scioglimento del contratto

Le parti sono libere di concludere contratti di agenzia sia a tempo determinato che a tempo indeterminato.

In caso di contratto a tempo indeterminato, ciascuna parte può recedere con un preavviso minimo di 30 giorni.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Nel caso di scioglimento del contratto di agenzia, l'agente avrà il diritto a vedersi corrisposte le provvigioni maturate così come a vedersi rimborsate le spese sostenute in pendenza del rapporto di agenzia, non essendo invece prevista dal diritto bielorusso l'indennità di fine rapporto.

Nonostante le parti siano solite inserire nel contratto di agenzia una clausola di non concorrenza post-contrattuale, nella pratica tali clausole non sono applicabili poiché in contrasto con principi generali del diritto civile bielorusso. La clausola di non concorrenza post-contrattuale pone inoltre una serie di questioni relative alla sua compatibilità con le regole in materia di libera concorrenza e in particolare con quelle contenute nella legge antimonopolio della Repubblica di Bielorussia No. 94-Z del 12 dicembre 2013.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge applicabile al rapporto di agenzia, purché non prevedano norme contrarie all'ordine pubblico bielorusso.

Le parti sono libere altresì di scegliere il foro competente a conoscere delle eventuali controversie che sorgano in dipendenza del rapporto di agenzia.

Con il contributo di Rödl & Partner, 16B Rakovskaja Str., office 5H, 220004, Minsk, Belarus.

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*"².

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 civile³).

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

² Artt. da 710 a 721 della legge federale n. 10.406 del 2002 (*Código Civil*).

³ *Código Civil*, artt. da 593 a 609: *Da Prestação de Serviço*.

tutela di una maggiore certezza nella disciplina applicabile al rapporto e per facilitare la prova in sede contenziosa⁴.

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 riconoscergli 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 equivalente⁵ 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 mesi⁶.

⁴ In mancanza di contratto scritto, la prova della sua esistenza può essere dedotta da altri riscontri scritti, per esempio, corrispondenza, fatture etc.. La testimonianza non è di regola ammessa, se non a supporto di domande di valore modesto.

⁵ Per "clausola dello star del credere" si intende l'obbligazione assunta dall'agente di rispondere nei confronti del preponente dell'adempimento del terzo.

⁶ Art. 34 Legge 4.886/65: "*A denúncia, por qualquer das partes, sem causa justificada, do contrato de representação, ajustado por tempo indeterminado e que haja vigorado por mais de seis meses, obriga o denunciante, salvo outra garantia prevista no contrato, à concessão de pré-aviso, com antecedência mínima de trinta dias, ou ao pagamento de importância*

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 contratto⁷.

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 rapporto⁸.

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.

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'agente⁹.

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

igual a um terço (1/3) das comissões auferidas pelo representante, nos três meses anteriores".

⁷ Art. 32, §7 Legge 4.886/65: "São vedadas na representação comercial alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de vigência".

Art. 36(a) e (c) Legge 4.886/65: "Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representante: a) redução de esfera de atividade do representante em desacôrdo com as cláusulas do contrato; [...] c) a fixação abusiva de preços em relação à zona do representante, com o exclusivo escopo de impossibilitar-lhe ação regular".

⁸ Art. 27(j) Legge 4.886/65: "Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente: [...] indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação".

⁹ Art. 39 Legge 4.886/65: "Para julgamento das controvérsias que surgirem entre representante e representado é competente a Justiça Comum e o foro do domicílio do representante [...]".



Rödl & Partner

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 arbitrato internazionale.

Con il contributo di Rödl & Partner, via F. Rismondo 2/E, 35131, Padova, Italia, padova@roedl.it.

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 ed 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.

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, ecc. possono essere inserite nel contratto di agenzia. Il contratto d'agenzia regola l'attività dell'agente e stabilisce la sua zona di competenza. E' 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.

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 e 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", l'obbligo di fornire all'agente materiale pubblicitario.

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 "star 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 "star 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 prescritto (1 anno);
- 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 negli ultimi cinque anni o nel periodo di effettiva durata del rapporto.

In caso di scioglimento anticipato del contratto di agenzia, l'agente ha diritto alla corresponsione di provvigioni anche nell'ipotesi in cui il preponente continui a ricevere profitti dai clienti acquisiti dall'agente o nell'ipotesi in cui l'agente abbia significativamente aumentato il numero di affari conclusi con determinati clienti.

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 17.06.2009 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 EOOD, 104, Akad. Ivan Evstatiev Geshov Blvd, 1612 Sofia, Bulgaria, sofia@roedl.pro.

Canada

Principi

Il diritto di agenzia in Canada trova fondamento nella *common law* di derivazione britannica, ad eccezione del Quebec nel quale vige un sistema giuridico di *civil law*.

Secondo l'ordinamento canadese, l'*Agency* definisce il rapporto in cui un soggetto, l'agente, agisce per conto di un altro, il preponente con il potere di vincolarlo giuridicamente.

Il potere di rappresentanza è dunque elemento essenziale del contratto di agenzia, salvo alcune eccezioni. Esistono infatti categorie di agenti che di norma non possono concludere contratti vincolanti per il preponente, come ad esempio gli agenti immobiliari.

Nel mercato canadese, i contratti comunemente impiegati sono quelli di agenzia e di distribuzione. A tal proposito, si segnala che il distributore si differenzia dall'agente in quanto il primo acquista i beni direttamente dal preponente per poi rivenderli realizzando un profitto, mentre il secondo opera per conto del preponente ricevendo un compenso per l'attività realizzata.

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*).

Doveri dell'agente

L'agente è tenuto ad agire in modo leale e corretto nei confronti del preponente; non può inoltre operare per conto del preponente in presenza di conflitto di interessi, a meno che non sia stato specificatamente autorizzato.

L'agente deve eseguire il proprio incarico in conformità a quanto contrattualmente convenuto con il preponente. In mancanza di un contratto tra le parti, l'agente non è tenuto di norma a raggiungere determinati obiettivi ma sarà ritenuto responsabile nel caso di condotta negligente. L'agente deve attenersi alle istruzioni del preponente al fine di non incorrere in responsabilità per danni; nel caso di inosservanza di direttive ragionevoli, sarà considerato responsabile di ogni perdita patita dal preponente.

L'agente deve operare con la dovuta diligenza valutata anche in relazione a specifiche competenze professionali.

Doveri del preponente

Per quanto riguarda i doveri del preponente, quest'ultimo è tenuto essenzialmente a corrispondere la provvigione all'agente per il lavoro svolto nonché a rimborsarlo di ogni spesa sostenuta. Ulteriori obblighi a carico del preponente possono essere convenuti contrattualmente.

Provvigione

Di norma, l'ammontare della provvigione viene stabilito contrattualmente. Se nel contratto di agenzia non viene determinato l'ammontare della provvigione o il suo importo non è stabilito chiaramente, la provvigione può essere basata sul *quantum meruit*, ossia sul compenso ritenuto ragionevole avuto riguardo all'operato dell'agente. L'agente matura il diritto alla provvigione se e nella misura in cui abbia adempiuto alla propria prestazione. Egli ha diritto altresì al rimborso di tutte le spese sostenute nell'esecuzione del proprio mandato, salvo accordo contrario. Tale diritto, tuttavia, viene meno qualora l'agente agisca senza l'autorizzazione del preponente o in violazione di norme di legge. Le parti possono inoltre convenire che l'ammontare della provvigione sia già comprensivo delle spese sostenute dall'agente nell'esecuzione del proprio incarico.

Scioglimento del contratto

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

Il contratto a tempo determinato cessa allo scadere del termine pattuito. Il contratto a tempo indeterminato si scioglie al raggiungimento degli obiettivi fissati con il preponente ovvero nel caso di recesso di uno dei contraenti. Le parti possono infatti inserire all'interno del contratto di agenzia un'apposita clausola che può prevedere sia la revoca dell'incarico da parte del preponente, sia la rinuncia dello stesso da parte dell'agente, nel rispetto del termine di preavviso stabilito.

Nell'eventualità in cui nel contratto non sia indicato alcun termine, di norma, ciascuna delle parti può recedere dal contratto previo ragionevole preavviso. Esistono diversi elementi che le Corti tengono in considerazione per valutare se il preavviso possa essere ritenuto ragionevole o meno, tra cui: il grado di controllo del preponente sull'attività dell'agente, la durata del contratto, la natura degli accordi in essere tra le parti compreso il grado di esclusività del rapporto tra agente e preponente e la possibilità dell'agente di trovare in un breve tempo un nuovo incarico con un diverso preponente.

Le parti inoltre possono recedere dal contratto anche senza preavviso in presenza di determinate circostanze convenute contrattualmente dalle parti, come, ad esempio, nel caso di inadempimento dell'agente.

Il rapporto di agenzia si può risolvere in aggiunta per impossibilità della prestazione oppure nel caso di incapacità sopravvenuta o di morte di una delle parti.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

La previsione dell'indennità in favore dell'agente per il caso di scioglimento del contratto di agenzia è rimessa alla volontà contrattuale delle parti; le stesse possono convenire che l'agente abbia diritto alla provvigione sui contratti conclusi dal preponente anche dopo lo scioglimento del rapporto di

agenzia se la conclusione di detti contratti è da attribuirsi all'attività svolta dall'agente in esecuzione del proprio incarico.

Competenza e diritto applicabile

La legge applicabile al contratto di agenzia è usualmente la legge vigente nel luogo di attività dell'agente o nel luogo di conclusione del contratto. In alternativa, le parti possono decidere liberamente di applicare al contratto di agenzia una legge straniera. Tuttavia, si deve segnalare che le Corti canadesi, sebbene tengono conto della volontà espressa dalle parti, possono scegliere di applicare la legge nazionale nel caso in cui non ravvedono elementi di collegamento con il diritto straniero prescelto.

Le Corti canadesi applicano necessariamente il diritto processuale nazionale.

Le parti hanno la facoltà di deferire ad arbitri le controversie eventualmente nascenti dal contratto di agenzia. A tal proposito, il Canada è parte 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, Italia, padova@roedl.it.

Cina

Principi

L'ordinamento della Repubblica Popolare Cinese (ad esclusione dei territori di Hong Kong, Macao e Taiwan) prevede un sistema particolare di rappresentanza nel commercio estero.

Il mercato cinese non è, ad oggi, aperto interamente agli investitori stranieri in quanto, a seconda del settore oggetto d'investimento, sono previste esclusioni e/o restrizioni alla facoltà di detenere partecipazioni nel capitale di società locali.

Gli investimenti stranieri in territorio cinese possono essere classificati in quattro categorie: investimenti incoraggiati, permessi, ristretti e proibiti (per maggiori informazioni, si può fare riferimento all'*Industry Category Guide for Foreign Investors*, redatta a cura del Ministero del Commercio della Repubblica Popolare Cinese).

Le entità commerciali che possono agire quali agenti in Cina sono:

- (i) le imprese di diritto cinese, costituite in forma societaria, associativa, cooperativa; e
- (ii) le imprese di investimento straniero (*Foreign Investment Enterprises*), nella forma di imprese con partecipazione totalitaria straniera (*Wholly Owned Foreign Enterprises*), di *joint ventures* a capitale misto (*Equity Joint Ventures*), di *joint ventures* cooperative miste (*Cooperative Joint Ventures*), di società per azioni ad investimento straniero e di associazioni in partecipazione ad investimento straniero.

Nell'ordinamento della Repubblica Popolare Cinese, i termini e le condizioni del rapporto di agenzia dipendono in misura determinante dai contenuti degli accordi raggiunti tra le parti nella fase delle trattative. 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

Nell'ordinamento cinese, gli obblighi previsti in capo all'agente sono regolati dall'accordo delle parti il quale, di norma, stabilisce, oltre ai criteri per il conteggio delle provvigioni, i doveri dell'agente in relazione all'esclusiva, alla zona di competenza e ai servizi post-vendita.

Doveri del preponente

Il preponente deve corrispondere la provvigione all'agente. Egli è tenuto, altresì, a mettere a disposizione dell'agente le risorse economiche necessarie per l'esecuzione dell'incarico.

Nel contratto di agenzia, le parti hanno la facoltà di prevedere ovvero di escludere il diritto del preponente di avvalersi contemporaneamente, per tutta la durata del rapporto, di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività.

Il preponente è tenuto a rilasciare un'apposita procura all'agente avente ad oggetto il conferimento del potere di compiere gli atti giuridici contemplati dal contratto di agenzia.

Ulteriori obblighi in capo al preponente possono derivare dall'applicazione di leggi speciali disciplinanti particolari tipologie contrattuali quali, ad esempio, i contratti di agenzia marittima e di promozione e distribuzione di servizi turistici ad opera di agenti di viaggio.

Provvigione

L'agente di commercio percepisce dal preponente una provvigione quale corrispettivo per l'intermediazione o la conclusione di contratti.

Le parti del contratto di agenzia possono concordare liberamente i presupposti, le modalità di determinazione, l'ammontare e l'esigibilità della provvigione sui servizi prestati dall'agente di commercio, nonché il tipo di provvigione (provvigione per la conclusione, per l'intermediazione, di zona, lo "star del credere" o all'incasso).

Si segnala la potenziale applicazione, da parte del governo cinese, di tasse all'importazione dei prodotti oggetto del rapporto di agenzia (quali, ad es., dazi doganali e imposta sul valore aggiunto) e/o di imposte sui redditi delle persone giuridiche e/o delle persone fisiche, il cui ammontare dipende dai contenuti del contratto di agenzia e dal tipo di impresa che l'agente locale esercita.

Scioglimento del contratto

La normativa cinese non prevede disposizioni speciali in relazione alla durata e alla cessazione del contratto di agenzia.

Il preponente e l'agente di commercio sono, pertanto, liberi di pattuire i termini di durata, di recesso, le cause di risoluzione del contratto di agenzia e l'eventuale corresponsione di un'indennità di fine rapporto. Tuttavia, l'ammontare dell'indennità di fine rapporto da riconoscersi all'agente ovvero al preponente, eventualmente concordato in sede contrattuale, può essere ridotto o aumentato dai tribunali locali in sede di revisione.

Nella Repubblica Popolare Cinese è considerata valida la rinuncia all'indennità di fine rapporto effettuata dall'agente commerciale in sede di stipulazione del contratto di agenzia. Si segnala, tuttavia, che la validità della clausola avente ad oggetto la rinuncia all'indennità di fine rapporto può essere impugnata nell'ipotesi in cui essa, anziché essere oggetto di specifica trattativa e piena accettazione tra le parti, sia contenuta in moduli o formulari contenenti condizioni generali di contratto predisposte dal preponente.

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).

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere, mediante clausola scritta, il diritto sostanziale applicabile al contratto di agenzia in presenza di un elemento di estraneità che contraddistingua il rapporto quale, ad esempio, la nazionalità straniera dell'agente-società commerciale. Resta salva tuttavia l'applicazione delle norme imperative dell'ordinamento cinese tra le quali rientrano, segnatamente, le previsioni in materia di protezione degli interessi dei lavoratori, di sicurezza alimentare, sanitaria ed ambientale, di sicurezza dei mercati finanziari e monetari nonché di natura anticoncorrenziale ed anti-dumping.

La normativa cinese prevede che il preponente e l'agente possono convenire, in sede di conclusione dell'accordo di agenzia, di devolvere la decisione sulle eventuali controversie nascenti dal contratto ad un tribunale ordinario cinese ovvero a una commissione arbitrale ufficiale cinese, mediante la redazione di apposita clausola espressa.

In assenza di un elemento di estraneità che coinvolga il rapporto di agenzia, il par. 25 della legge processuale civile della Repubblica Popolare Cinese prevede la facoltà delle parti di scegliere, mediante la stipulazione di apposita clausola scritta, la competenza del tribunale popolare cinese, alternativamente, della sede del convenuto, del luogo di adempimento della prestazione dedotta in contratto, del luogo di conclusione del contratto o della sede attorea.

Nel caso in cui il rapporto di agenzia presenti, invece, caratteri di estraneità, le parti possono stabilire per mezzo di una clausola ad hoc la competenza a decidere sulle eventuali controversie di un tribunale ovvero di un collegio arbitrale di nazionalità diversa da quella cinese. A tale scopo, si segnala l'opportunità di verificare, preliminarmente all'apposizione della clausola relativa al foro competente o alla devoluzione della controversia ad arbitri stranieri, la vigenza di convenzioni internazionali in materia di riconoscimento ed esecuzione in territorio cinese delle sentenze e dei lodi arbitrali stranieri. In assenza di norme internazionali applicabili in materia, si rende, infatti, particolarmente difficile il riconoscimento dell'efficacia di pronunce straniere da parte dei tribunali cinesi.

La Repubblica Popolare Cinese è 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 DeHeng Shanghai Law Office, Rm 1703-1704, 17F, Taiping Finance Tower, 488 Yincheng (Mid) Road, Pudong New District, 200120-Shanghai, P. R. China.

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'articolo 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, tenuto 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 ad 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 Jagar & Grebenar law firm, Masarykova 15, 10000 Zagreb, Croatia, grebenar@jmg.hr.

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 procurati, 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).

E' 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 articoli 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., Denmark, info@leaddenmark.com.

Emirati Arabi Uniti

Principi

L'agenzia negli Emirati Arabi Uniti (EAU) è disciplinata dalla legge federale sugli agenti di commercio n. 18/1981 (*Agency Law*, "AL") e successive integrazioni e modificazioni¹⁰, completata da un apposito Regolamento ministeriale di attuazione della stessa contenente, *inter alia*, disposizioni in materia di registrazione dei contratti di agenzia presso il Ministero dell'Economia e del Commercio.

Ai sensi dell'art. 1 AL, 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 e per gli effetti della AL può essere munito o meno del potere di rappresentanza del preponente. Tale scelta è rimessa alla libera contrattazione tra le parti.

Contratti tipici del diritto emiratino che presentano somiglianze/analogie con il contratto di agenzia sono il contratto con il cd. commerciante in proprio e il contratto di *franchising*.

In particolare, il commerciante in proprio, pur essendo soggetto all'applicazione della AL (cfr. art. 1 AL), si differenzia dall'agente di commercio per la maggiore autonomia che caratterizza il suo operato rispetto alla figura in commento. Segnatamente, il commerciante in proprio è un soggetto che acquista in nome e per conto proprio le merci al fine di commercializzarle, così traendo il proprio profitto dalla differenza tra prezzo di acquisto e ed prezzo di rivendita delle stesse.

Per quanto, invece, concerne il contratto di *franchising*, la Corte Suprema nel 1994 ha statuito che tale tipologia contrattuale va considerata alla stregua del contratto di agenzia, così risultando assoggetta alla medesima disciplina di cui alla AL.

Requisiti

Ai sensi e per gli effetti dell'art. 2 AL, 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 (art. 3 AL).

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 (cfr. art. 3, secondo periodo, AL).

Il contenuto minimo del contratto di agenzia, ai fini della sua registrazione, è stabilito dall'art. 10 AL, nonché 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*,

¹⁰In particolare, tra le più significative si ricordano quelle intervenute negli anni 1988 e 2006, anno in cui sono state introdotte talune prescrizioni in materia di recesso dei contratti di agenzia a termine in favore del preponente.

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 (art. 4,10 III AL) e ciò al fine di provare la diretta relazione tra agente e preponente, come espressamente richiesto dalla AL. Il contratto così concluso ed autenticato va, quindi, allegato all'istanza di registrazione, in originale con una traduzione in arabo (art. 4 n. 1 Regolamento ministeriale di attuazione AL).

Infine, è opportuno evidenziare come la AL 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 AL 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 ed, 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, all'art. 21 AL, 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.

Ai sensi dell'art. 4 AL, 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'art. 7 AL 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 (art. 23 AL).

Il rispetto di tale norma di favore nei confronti dell'agente è garantito dall'art. 7 AL, laddove espressamente 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 AL non contiene una disciplina espressa in merito alla durata del contratto di agenzia. È, tuttavia, riconosciuta la possibilità di concludere il contratto sia a tempo indeterminato che a termine.

Per quanto concerne i contratti di agenzia a tempo determinato, l'art. 8 AL prevede espressamente la cessazione dei relativi rapporti di agenzia nel caso in cui i contraenti non abbiano pattuito la proroga del contratto medesimo entro un anno prima della sua naturale scadenza. Nel caso di rinnovo di contratto di agenzia originariamente a tempo determinato è necessario dare luogo ad un rinnovo anche della registrazione dello stesso presso il Ministero dell'Economia e del Commercio (art. 14 Regolamento ministeriale di attuazione AL).

Sia per quanto afferisce il contratto a tempo determinato che quello a tempo indeterminato, l'art. 8 AL osta ad una loro cessazione per l'effetto di un recesso unilaterale senza giusta causa, così non potendo il preponente in alcun modo procedere ad appuntare un nuovo agente di commercio senza prima aver debitamente risolto, anche eventualmente a mezzo di una pronuncia giudiziale, il rapporto precedentemente contrattualizzato.

Il Ministero della Giustizia emiratino ha espressamente stabilito che la variazione della persona dell'agente di commercio, anche se realizzata a mezzo della cessione del contratto di agenzia tanto *inter vivos* quanto *mortis causa*, costituisce una variazione essenziale delle condizioni del contratto che giustifica il recesso unilaterale da parte del preponente. Lo stesso vale per il trasferimento della titolarità del rapporto di agenzia per la morte o l'incapacità d'agire dell'agente di commercio.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'art. 9 AL espressamente sancisce che la parte che dovesse subire un pregiudizio per effetto del recesso dal contratto di agenzia dell'altra parte ha il diritto di agire al fine di ottenere il risarcimento del danno patito.

Il diritto al risarcimento del danno patito può astrattamente comprendere il risarcimento di una pluralità di profitti annui medi, il risarcimento delle spese e degli investimenti effettuati in vista del rapporto di agenzia, il risarcimento del *good will* e la compensazione per il rafforzamento della

visibilità del prodotto.

L'ammontare del danno che dovesse essere liquidato dipenderà di volta in volta dalla durata della relazione negoziale, dalle ragioni che ne hanno determinato la cessazione, dal contenuto degli accordi assunti dalle parti nonché dagli ulteriori criteri di valutazione ricavabili, di volta in volta, dalle particolarità del caso concreto.

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, né il diritto dello stesso a qualsivoglia indennità per la clientela da lui creata o ampliata.

Competenza e diritto applicabile

Negli Emirati Arabi Uniti le prescrizioni circa il diritto applicabile ai singoli contratti, ivi incluso quello di agenzia, si ricavano dalle norme introduttive al codice civile laddove è sostanzialmente riconosciuto il principio dell'autonomia privata (art. 19 Codice Civile emiratino). Tuttavia, le limitazioni previste dall'art. 27 del Codice Civile emiratino, il quale espressamente esclude l'applicazione del diritto straniero le cui norme si pongano in contrasto la *Sharia'a*, l'ordine pubblico o il principio di buona fede come inteso ai sensi della rilevante normativa emiratina, inducono le Corti locali a porre a fondamento dei contratti di agenzia unicamente le norme di diritto locale, con conseguente disapplicazione di eventuali clausole contrattuali ad esso contrarie.

Ai sensi e per gli effetti dell'art. 6 AL, per le controversie nascenti dai rapporti di agenzia registrati sono competenti esclusivamente i tribunali locali. Non sono, pertanto, valide né le clausole sulla competenza né quelle arbitrali (art. 6 AL). È cogente la norma secondo la quale ogni clausola sulla competenza è invalida. Inoltre, è cogente la tutela di zona e non può essere sostituita da accordi divergenti.

Con il contributo di Rödl & Partner, Al Kazem Tower, 6th Floor, Building 43, Airport Road, PO Box 47153, Doha, Qatar.

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 (*Võlaõigusseadus*), 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.

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 procurato 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. 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 procurato dall’agente;
- ratifica 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. Se, conformemente al contratto, è stata affidata all'agente una determinata zona o una determinata clientela, egli ha altresì diritto alla provvigione per tutti i negozi conclusi dal preponente, anche senza il suo intervento, con i terzi residenti o aventi sede nella predetta zona o facenti parte della categoria di clientela assegnata.

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. In nessun caso il diritto estone ammette un periodo di prova.

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.

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:

- il mancato adempimento di una prestazione dedotta in contratto che causi all'altra parte un pregiudizio tale da privarla sostanzialmente delle proprie aspettative contrattuali;
- 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 ha 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.

E' 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 oggetto della richiesta dell'agente a titolo di indennità di cessazione del rapporto non può eccedere un importo pari ad un'annualità di provvigioni, calcolata sulla media degli ultimi cinque anni o del minor periodo di durata del contratto di agenzia.

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 2 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 Advokaadibüroo OÜ, Tartu mnt. 13, 1014 - Tallinn, Estonia, tallinn@roedl.ee.

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 necessiti 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 corresponsione 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 ad 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 ad 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 negligenti 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



Rödl & Partner

contratto e, più in generale, hanno la facoltà di devolvere la controversia ad arbitri.

Con il contributo di Rödl & Partner Attorneys Ltd, Kalevankatu 6, 00100 - Helsinki, Finlandia.

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, il codice commerciale contiene la disciplina dei decreti n. 58-1345 e 92-506 sul contratto di agenzia.

La definizione legale di agente è: *"L'agente di commercio 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 assumere 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 diverse 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).

Secondo la normativa francese l'agente di commercio deve iscriversi nell'apposito registro presso il tribunale commerciale del luogo dove risiede. La mancata iscrizione non determina la nullità del contratto di agenzia stipulato dal soggetto non iscritto ma comporta il possibile pagamento di sanzioni da parte dell'agente irregolare¹¹. 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.

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, svolgendola nel rispetto dei principi di lealtà e buona fede.

La disciplina sul contratto di agenzia prevede doveri di informativa da parte dell'agente nei confronti del preponente, in particolare, egli deve rendere informazioni periodiche sull'attività

¹¹La 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.

svolta¹² e riportare al preponente i reclami ricevuti dai clienti in ordine ai vizi dei beni venduti o dei servizi forniti.

All'agente può essere affidata una determinata area geografica, clientela o categoria di prodotti da trattare in via esclusiva. Ciò significa che il preponente non può ingaggiare altri agenti per la stessa zona/clientela o prodotti e che l'agente esclusivo matura il diritto alla provvigione per tutti gli affari conclusi in tale area, anche nel caso in cui non abbia svolto alcuna attività.

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 parti¹³. 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 il cliente da lui procurato esegua il contratto. La clausola dello star del credere deve essere riferita a specifici clienti o determinati affari e l'agente, in tal caso, ha diritto a una provvigione in misura maggiore per essersi assunto il rischio del buon esito dell'affare.

Doveri del preponente

Il preponente deve comportarsi secondo lealtà e buona fede, deve mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto di agenzia. Egli ha il dovere di pagare 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. L'agente potrà pretendere 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 mancanza 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. Il preponente può riservarsi il diritto di trattare in modo esclusivo con una determinata clientela 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 nel settore economico in cui opera l'agente.

L'agente ha diritto di ricevere la provvigione per gli affari conclusi durante il periodo contrattuale se:

- l'affare è stato concluso grazie al suo intervento;

¹² 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.

¹³ L'art. L. 134-3 del codice commerciale che disciplina il dovere dell'agente di non concorrenza può essere derogato dalle parti.

- il preponente ha concluso l'affare con un terzo che l'agente aveva in precedenza acquisito come cliente per affari dello stesso tipo;
- il preponente ha concluso l'affare con soggetti appartenenti alla zona o categoria riservata all'agente.

L'agente ha diritto alla provvigione successivamente alla cessazione del rapporto contrattuale di agenzia se:

- l'affare è riconducibile all'attività svolta dall'agente e viene concluso entro un lasso di tempo ragionevole, avuto riguardo al momento di cessazione del rapporto di agenzia;
- l'ordine del cliente è stato trasmesso prima della conclusione del rapporto di agenzia.

La provvigione spetta all'agente quando alternativamente:

- il preponente ha 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, si ritiene convertito in contratto a tempo indeterminato.

Il naturale scioglimento del contratto a tempo indeterminato avviene tramite l'esercizio del diritto di recesso. 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 termini di preavviso non può essere derogata in senso sfavorevole, pertanto le parti non possono stabilire termini di preavviso inferiori a quelli sopra riportati. In ogni caso, qualora le parti abbiano concordato termini diversi, il termine previsto per l'agente non può essere inferiore rispetto al termine previsto per il preponente.

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. L'ammontare del risarcimento è di solito pari al mancato guadagno della parte che abbia sofferto la rottura improvvisa e anticipata del rapporto di agenzia.

Ciascuna delle parti può recedere dal contratto di agenzia 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.

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'inadempienza 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.

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 applicabile¹⁴ al rapporto di agenzia. Tuttavia, la normativa francese in materia prevede una serie di norme inderogabili, quali: il diritto di ottenere il contratto in forma scritta, il diritto dell'agente di ricevere la provvigione, i casi in cui il diritto alla provvigione si estingue, i, il preavviso minimo fuori dalle giuste cause di recesso e il diritto all'indennità di fine rapporto. Si segnala, di contro, il recente orientamento della giurisprudenza francese che ha ritenuto derogabili le norme citate (Corte di Cassazione, 6 gennaio 2016, caso AcelorMittal).

Secondo i principi di diritto internazionale, le parti sono libere di scegliere il foro competente a conoscere delle eventuali controversie che sorgano pendente il rapporto di agenzia. In assenza di un'esplicita previsione delle parti, è individuato come competente il tribunale del luogo in cui l'agente esercita la sua attività.

Diversamente, le parti possono optare per inserire nel contratto la clausola arbitrale o compromissoria¹⁵ attributiva di competenza ad un arbitro o collegio arbitrale. Le parti possono determinare contrattualmente e in forma scritta il luogo dell'arbitrato, il metodo da seguire per la nomina degli arbitri, le regole, i criteri decisorii (legge o equità), oltre che disciplinare tra l'altro la possibilità di appello.

Con il contributo di Rödl & Partner Avocats, 3, rue de Liège, 75009 - Paris, France, paris@roedl.pro.

¹⁴ Art. 5 Convenzione dell'Aja del 14 marzo 1978.

¹⁵ Art. 2061 codice civile francese.

Germania

Principi

Il contratto di agenzia è disciplinato ai paragrafi 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) ovvero 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 ai sensi di legge l'agente debba operare autonomamente, la caratteristica distintiva dell'agente risiede nel fatto che egli 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 al pagamento delle imposte sulle entrate e i profitti ottenuti e sopportare in proprio i costi legati alla sua attività commerciale.

Per quanto riguarda il contratto di agenzia, questo 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.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia non richiede alcun requisito di forma per il proprio valido perfezionamento; la legge prevede tuttavia che in presenza di determinate clausole il contratto debba essere concluso obbligatoriamente per iscritto. Così, ai sensi del par. 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 del par. 90 a) HGB, per l'accordo relativo a un divieto di concorrenza post-contrattuale.

Peraltro, secondo il par. 85 HGB sia l'agente che il preponente hanno il diritto di pretendere in ogni momento che il contenuto del contratto di agenzia (in ipotesi 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

Il par. 86 HGB disciplina i doveri dell'agente. Il dovere principale, secondo il par. 86 comma 1 HGB, consiste nella promozione o nella conclusione di negozi a tutela degli interessi del preponente. L'agente deve adempiere l'incarico in conformità alle direttive impartite dal preponente. Queste, tuttavia, non possono incidere sull'autonomia 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 del par. 86 comma 2 HGB, è perciò tenuto a fornire immediatamente al preponente tutte le notizie ritenute necessarie per agevolare la conclusione di contratti (dovere di informativa). Inoltre, 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, ex par. 86 comma 3 HGB.

Doveri del preponente

I doveri essenziali del preponente sono disciplinati dal par. 86 a) HGB in virtù del quale il preponente è tenuto a mettere a disposizione dell'agente tutti gli strumenti utili per il proficuo esercizio della propria attività. Il preponente deve inoltre fornire all'agente 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 del par. 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 essenzialmente una remunerazione per i risultati ottenuti ed è di norma liberamente contrattabile dalle parti. Secondo il dettato di legge, 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 il par. 87 d) HGB, solo per le spese usuali. Anche su questo punto, tuttavia, le parti possono concordare diversamente.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere stipulato a tempo determinato o indeterminato. Il contratto a tempo determinato che viene eseguito da entrambe le parti anche dopo lo spirare del termine è da considerarsi per legge rinnovato a tempo indeterminato ex par. 89 comma 3 HGB.

Nell'ipotesi in cui il rapporto contrattuale sia stato previsto a tempo indeterminato, l'art. 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 di efficacia del contratto. 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 il par. 89 a) HGB, ogni contraente può recedere senza necessità di preavviso qualora sussista un grave motivo. Gravi motivi che possono giustificare il recesso del preponente sono in particolare:

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

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

- un grave 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 di un diritto all'indennizzo in capo all'agente ex par. 89 b) HGB. Il diritto all'indennizzo serve a compensare i vantaggi futuri che il preponente otterrà dall'attività precedentemente svolta dall'agente; l'ammontare massimo dell'indennità è pari alla provvigione di 1 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 ex par. 90 a) HGB. Come compensazione per tale divieto di concorrenza all'agente spetta, secondo il diritto tedesco, un equo indennizzo ai sensi del par. 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 possono altresì decidere quale sia il foro competente a pronunciarsi in ordine alle controversie nascenti dall'interpretazione e/o dall'esecuzione del contratto di agenzia, ovvero possono stabilire che le future dispute nascenti dal contratto siano devolute alla cognizione di arbitri. In difetto di accordo sul punto, competenti a pronunciarsi saranno i giudici civili o del lavoro a seconda dei casi. Qualora sia l'agente che il preponente fossero commercianti, le loro



Rödl & Partner

eventuali controversie verranno attratte nella competenza della Camera per le Questioni Commerciali presso la Corte d'Appello.

Con il contributo di Rödl & Partner, via F. Rismondo 2/E, 35131, Padova, Italia, padova@roedl.it.

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 il potere stabile di negoziare la compravendita di beni mobili per conto di un'altra persona, il preponente, o di negoziare e concludere tali 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 deve essere distinto dal contratto più frequentemente impiegato di distribuzione esclusiva. Per quanto riguarda quest'ultimo, 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 in una zona determinata con un distributore, il quale successivamente li rivende a terzi in nome e per conto proprio, sopportando il rischio 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 al distributore esclusivo. I criteri individuati sono i seguenti: il distributore deve operare come parte dell'organizzazione commerciale del preponente; deve contribuire ad estendere la clientela del preponente, adempiendo a obblighi che possono essere assimilati ai doveri di un agente commerciale; deve assumersi l'impegno di non concorrere con il preponente; deve avere l'obbligo contrattuale di comunicare al preponente la propria clientela che passa al preponente alla cessazione del rapporto di distribuzione esclusiva; 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 rivestire la forma di persona fisica e/o di persona giuridica. L'agente di commercio deve essere registrato presso l'autorità fiscale e la camera di commercio 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 se operino occasionalmente in tale veste in Grecia 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 qualifica di agenti di commercio i titolari di cariche nella società del preponente che abbiano il potere di impegnarla legalmente, i soci che abbiano il potere legale di vincolare altri soci, gli amministratori nominati dal tribunale, 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 ma non con i loro concorrenti ovvero convenire che il preponente possa trattare e vendere direttamente i suoi prodotti a determinati clienti dell'agente senza che quest'ultimo maturi con ciò il diritto alla provvigione.

Il Decreto Presidenziale n. 219/1991 non contiene disposizioni rilevanti sul potere di rappresentanza dell'agente commerciale; trovano perciò applicazione 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 la facoltà oppure oltrepasando i limiti della procura, la validità del contratto intercorrente tra il terzo e il preponente dipende dalla ratifica di quest'ultimo. Se 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 al contratto o di risarcire 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 ai fini del proprio perfezionamento la forma scritta che rimane tuttavia raccomandata. Il contratto non è soggetto a obblighi di registrazione da parte di determinate autorità; questo, se concluso in forma scritta, deve essere presentato alla competente autorità fiscale (quella dell'agente) in conformità a quanto legislativamente stabilito per i contratti di agenzia continuativi.

Se l'agente non risulta registrato presso la competente autorità fiscale o presso la camera di commercio, il contratto di agenzia è invalido. Tuttavia, un contratto di agenzia invalido può essere qualificato quale valido 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 gli affari e, dove è opportuno, concludere i contratti per conto del preponente. In aggiunta, l'agente deve comunicare a al preponente tutte le informazioni necessarie 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. Una delle declinazioni di tale obbligo è il 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 apprese.

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 deve fornire all'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati, comunicargli le informazioni utili allo svolgimento della sua attività, informarlo entro un periodo ragionevole laddove preveda che il volume delle operazioni commerciali risulti notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto attendersi ed, 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 calibrato a seconda delle circostanze. In tal caso, la provvigione dell'agente viene determinata 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. Inoltre, deve considerarsi provvigione qualsiasi componente della retribuzione che vari a seconda del numero o del valore degli affari.

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 adempierla 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 6 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 proponente 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 proponente 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 proponente (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 scioglie, 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, il contratto di agenzia commerciale dà diritto ad un'indennità se e nella misura in cui l'agente abbia procurato al proponente nuovi clienti, o abbia significativamente incrementato il volume degli affari con quelli già esistenti, ed il proponente 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 proponente. 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 proponente 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 proponente risolve 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 proponente 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 proponente, 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 straniera da applicare al contratto di agenzia ai sensi dell'articolo 3 Regolamento (UE) n. 593/2008; le 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, Greece, info@lex-lawfirm.gr.

Hong Kong

Principi

Il diritto di Hong Kong sul contratto di agenzia trae origine dall'ordinamento giuridico britannico di *common law*, dai principi giuridici e di *equity* applicabili all'agente e alla sua attività. Inoltre, sono oggetto di applicazione ai rapporti giuridici derivanti dal contratto di agenzia i precedenti giurisprudenziali formati dai tribunali locali.

Con il contratto di agenzia, l'agente si impegna ad operare per conto di un'altra persona, il preponente, secondo i termini stabiliti contrattualmente dalle parti.

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*).

Non sono necessarie la certificazione o la concessione di una licenza per l'esercizio dell'attività di agente commerciale.

La forma del contratto di agenzia è libera. Si segnala, tuttavia, che la forma scritta è da preferirsi, ai fini di prova, per sopperire pattiziamente alla scarsità di fonti normative che regolano questo tipo di rapporto. Il contratto di agenzia non è soggetto ad obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

L'agente ha l'obbligo di attenersi alle direttive del preponente ed è tenuto a comportarsi diligentemente nell'esecuzione della propria attività. Inoltre, egli non può intraprendere attività che possano condurre a un conflitto di interessi con il preponente, quali la promozione di affari per conto di concorrenti del preponente, salvo che ciò sia contrattualmente consentito.

L'agente è tenuto a mantenere una contabilità separata relativa alle somme incassate per conto del preponente e a garantire in qualsiasi momento al preponente la possibilità di prendere visione della documentazione connessa al rapporto di agenzia. L'agente ha inoltre precisi doveri di informativa e deve in generale agire con lealtà e trasparenza.

L'esclusiva può essere stabilita contrattualmente dalle parti, non essendo elemento essenziale del contratto di agenzia. E' usuale nella prassi che l'agente commerciale rappresenti una pluralità di preponenti.

L'agente può essere autorizzato a stipulare contratti in nome e per conto del preponente nonché a concludere contratti in nome e per conto proprio (agendo in questo caso come un distributore).

Da ultimo, il preponente è obbligato a tenere indenne l'agente commerciale da eventuali danni sofferti nell'esecuzione dell'incarico.

Doveri del preponente

Le principali obbligazioni del preponente sono:

- il pagamento delle provvigioni (salvo il caso in cui l'agente operi come un distributore);

- l'obbligo di tenere indenne l'agente da richieste di risarcimento dei danni avanzate da terzi e/o da pretese connesse alle attività svolte per conto del preponente. Tale indennizzo non è dovuto nei casi di pretese avanzate dai terzi riconducibili a violazioni degli obblighi di diligenza da parte dell'agente o ad attività estranee al rapporto di agenzia;
- il rimborso di tutte le spese effettuate dall'agente commerciale connesse allo svolgimento della sua attività.

Provvigione

La natura e la portata dell'emolumento dipendono, anzitutto, dai contenuti degli accordi contrattuali raggiunti tra le parti. Se l'agente agisce per conto del preponente, il diritto alla provvigione matura nel momento di perfezionamento dell'operazione commerciale procurata dall'agente.

Nel caso in cui le parti non abbiano pattuito l'importo della provvigione, esso deve essere corrisposto dal preponente in misura ragionevole, per la determinazione della ragionevole misura 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 concluso a tempo determinato o indeterminato e può essere pattuito un periodo di prova. Salvo non sia altrimenti disposto, un contratto di agenzia a tempo determinato non può essere sciolto prima del termine di efficacia pattuito.

La parte che voglia recedere dal contratto a tempo indeterminato è tenuta a comunicare la propria intenzione alla controparte nel rispetto di un termine di preavviso determinabile contrattualmente dalle parti.

Ciascuna delle parti può recedere dal contratto senza preavviso qualora l'altra risulti inadempiente in modo grave a uno o più obblighi contrattuali; nella maggior parte dei casi i contraenti determinano le violazioni che costituiscono giusta causa di recesso anticipato.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

I contraenti possono liberamente stabilire il diritto dell'agente alla corresponsione di 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. Se le parti non raggiungono un accordo sul punto, 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. Se l'agente opera in Hong Kong, si applicherà quindi il diritto di 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.



Rödl & Partner

Con il contributo di Rödl & Partner Hong Kong, Workstation, Lyndhurst Terrace 43, Central, Hong Kong SAR, hongkong@roedl.pro.

India

Principi

Il diritto indiano non codifica né disciplina altrimenti per legge il contratto di agenzia commerciale. Il termine “agente” connota il soggetto incaricato di svolgere un’attività per conto del preponente o di rappresentarlo nei contratti con i terzi.

In India, nella prassi si distinguono comunque i contratti commerciali di agenzia per la vendita di beni o la promozione pubblicitaria di prodotti, dai contratti di distribuzione e dai contratti di fornitura di servizi tecnici.

La disciplina del contratto di agenzia commerciale è rimessa quasi esclusivamente all’accordo contrattuale tra le parti, salva l’applicazione della legge indiana generale sul contratto (*Indian Contract Act, 1872*), la quale disciplina e garantisce, tra l’altro, il rispetto dei diritti e dei doveri delle parti. Al contratto di agenzia si applicano altresì le disposizioni delle leggi sulla vendita dei beni (*Sale of Goods Act, 1930*), 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*).

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.

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 dal contratto di agenzia 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 e deve operare entro i limiti di autorità o di 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 teoria del rappresentante apparente: le limitazioni ai poteri dell'agente sono inefficaci nei confronti dei terzi che non ne siano a conoscenza.

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. 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 implicata 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.

Il preponente è obbligato a tenere l'agente indenne e manlevato dalle spese necessarie e utili sostenute in esecuzione del contratto.

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, potendo limitare il diritto dell'agente alle provvigioni nascenti da contratti eventualmente conclusi con costoro.

Provvigione

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 dell'agente, laddove non stabilita contrattualmente, viene determinata avuto riguardo alle circostanze del caso concreto, tenendo conto della remunerazione mediamente corrisposta ad un agente con caratteristiche simili. L'agente ha diritto alla provvigione secondo i termini e le condizioni contrattualmente stabilite e, usualmente, nel momento in cui il preponente è stato pagato dal terzo.

La provvigione diviene esigibile nel momento contrattualmente stabilito dalle parti. 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.

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

Secondo la normativa indiana, i contratti di agenzia possono essere conclusi a termine o a tempo indeterminato. Il contratto di agenzia a tempo determinato non può essere sciolto anticipatamente, salvo espresse deroghe contrattuali. 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 possono legittimare lo scioglimento

anticipato e la richiesta di risarcimento del danno. Sono cause legali di scioglimento anticipato del contratto di agenzia, la morte, l'infermità mentale e l'insolvenza di una delle parti.

Al fine 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.

Basandosi sull'art. 27 della legge indiana sul contratto (*Indian Contract Act, 1872*), la giurisprudenza indiana 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. Tuttavia, la legge indiana sulla prova (*Indian Evidence Act, 1872*) statuisce che 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 clausola contrattuale di scelta della legge straniera ove ritenuta contraria all'ordine pubblico indiano. Il tribunale competente potrebbe infatti ritenere che una legge straniera sia stata scelta con l'intento di eludere l'applicazione di leggi indiane cogenti: la clausola di scelta della legge applicabile sarebbe allora dichiarata inefficace perché contraria all'ordine pubblico indiano.

Le parti sono altresì libere di determinare il foro competente a conoscere delle controversie nascenti dal contratto. Nell'eleggere il foro indiano come competente, 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.

L'arbitrato è disciplinato dalla legge sull'arbitrato e sulla conciliazione (*Arbitration & Conciliation Act, 1996*), basata sul modello di legge UNCITRAL della Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale (*UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration, 1985*). Recentemente, la 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 Consulting Private Limited, 306/308, Lunkad Sky Vista New Airport Road Viman Nagar, Pune, India, pune@roedl.pro.

Indonesia

Principi

In base al diritto indonesiano, si qualifica 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.

Diversamente dall'agenzia, in cui l'agente non diventa mai proprietario dei beni e/o dei servizi di cui promuove la vendita, con il contratto di distribuzione, il distributore compra dal fornitore per rivendere a terzi in nome e per conto proprio.

Il quadro normativo e la prassi di riferimento sono rappresentate da: il Regolamento del Ministero del Commercio n. 11/M-DAG/PER/2006 e la Guida *Komisi Pengawas Persaingan Usaha* (KPPU) della Commissione per la Supervisione della Concorrenza negli Affari (*Komisi Pengawas Persaingan Usaha*).

Requisiti

Possono agire quali agenti oltre alle persone fisiche anche le società a responsabilità limitata (*Perseoran Terbatas*), le società in accomandita semplice (*Commanditaire Vennootschap*), le società commerciali individuali (*Usaha Dagang*).

Requisito necessario per poter operare come agenti è il certificato di registrazione (*Suran Tanda Daftar*) rilasciato dal Direttore dello Sviluppo Economico e della Registrazione delle Imprese presso il Ministero del Commercio (*Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan*) a fronte dei seguenti documenti: atto costitutivo, licenza, contratto di agenzia autenticato da un notaio, dall'Ambasciata Indonesiana o dal Consolato Generale in versione *bahasa* (o munito di traduzione giurata).

Conformemente alla politica legislativa indonesiana di chiusura agli investimenti stranieri, l'agente deve essere una società al 100% indonesiana.

Diritti e obbligazioni delle parti

Per poter svolgere correttamente l'incarico, l'agente deve ricevere tutte le informazioni relative ai prodotti e servizi trattati dal preponente. L'agente ha il diritto di essere formato dal preponente con particolare riguardo alla fase dei servizi di assistenza post-vendita e ha diritto di ottenere dal preponente tutte le informazioni relative allo sviluppo dei prodotti con cadenza periodica.

L'agente è obbligato a mantenere la riservatezza riguardo alle caratteristiche dei beni e/o dei servizi del preponente e, più in generale, è tenuto a proteggere gli interessi di quest'ultimo.

L'esclusiva di zona o relativa a un determinato gruppo di clienti è valida se disciplinata espressamente nel contratto.

Il Regolamento del Ministero del Commercio n. 11/M-DAG/PER/2006 consente al preponente di riservarsi il diritto di trattare con particolari clienti direzionali senza che l'agente possa maturare il diritto alle provvigioni sui relativi affari.

Il preponente può stabilire nel contratto di agenzia i limiti dei poteri dell'agente in conformità a quelli previsti nella Guida KPPU della Commissione per la Supervisione della Concorrenza negli Affari, ma rimane responsabile nei confronti dei terzi dell'attività dell'agente.

L'agente, con o senza diritto di esclusiva, ha l'obbligo di informare periodicamente il Direttore dello Sviluppo Economico e della Registrazione delle Imprese riguardo alla propria attività e di denunciare tempestivamente ogni modifica relativa alla persona del preponente, al marchio, all'area di attività,

alla tipologia di beni ed alla sede della società 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: a quest'ultimo riguardo, la successione di più agenti nel contratto di agenzia presuppone la de-registrazione dell'agente cessato da parte del Direttore dello Sviluppo Economico.

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 Rödl & Partner, 15321, Jakarta-Tangerang, Indonesia, jakarta@roedl.pro.

Iran

Principi

L'articolo 656 del codice civile della Repubblica Islamica dell'Iran definisce il contratto di agenzia come il contratto in forza del quale una parte nomina un'altra quale proprio rappresentante per la promozione di alcuni affari. Il contratto di agenzia è quindi un rapporto giuridico in cui una persona, l'agente, rappresenta un'altra persona, il preponente, impegnandosi a promuovere per suo conto uno o più affari.

Il codice commerciale iraniano prevede altre figure quali l'agente di commercio con rappresentanza, il broker e il sostituto commerciale.

Requisiti

Sia le persone fisiche sia le persone giuridiche possono operare nella Repubblica Islamica dell'Iran in qualità di agenti. L'agente deve avere la capacità di compiere l'affare della cui promozione è incaricato, deve aver accettato l'incarico assegnatogli e attenersi ai limiti e alle istruzioni impartiti.

Nella Repubblica Islamica dell'Iran non è previsto un registro centrale degli agenti. I contratti di agenzia, inoltre, non sono soggetti ad oneri di registrazione.

Doveri dell'agente

Le obbligazioni dell'agente sono definite agli artt. da 666 a 673 del codice civile della Repubblica Islamica dell'Iran. L'agente deve agire nell'interesse del preponente, non deve oltrepassare il limite dei poteri conferitigli o comunque desumibili dalla consuetudine o dagli usi; è tenuto inoltre a rendere conto al preponente del proprio operato.

L'agente deve astenersi dal promuovere autonomamente la conclusione di quegli affari in ordine ai quali è tenuto a cooperare congiuntamente con altri agenti (mandato congiuntivo). Salvo non sia espressamente o implicitamente autorizzato dal preponente, l'agente non può nominare sub-agenti.

Doveri del preponente

Le obbligazioni del preponente sono definite agli artt. da 674 a 677 del codice civile della Repubblica Islamica dell'Iran. Il preponente deve corrispondere la provvigione all'agente e tenerlo indenne di tutte le spese sostenute nell'esecuzione dell'incarico.

Egli può circoscrivere l'area geografica, la categoria di prodotti e i clienti a cui l'attività dell'agente deve indirizzarsi.

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.

Provvigione

Ai sensi dell'art. 659 del codice civile della Repubblica Islamica dell'Iran, il contratto di agenzia può essere concluso a titolo gratuito o a titolo oneroso, nel caso in cui nulla risulti specificato, il contratto di agenzia si presume a titolo oneroso.

La misura della provvigione è demandata all'accordo delle parti; in mancanza di accordo sul punto la provvigione è determinata in conformità agli usi e alle pratiche locali.

Il codice civile della Repubblica Islamica dell'Iran non definisce le circostanze e il momento a decorrere dal quale l'agente matura il diritto alla provvigione.

Gli artt. 348 e 350 del codice del commercio della Repubblica Islamica dell'Iran prevedono la maturazione del diritto alla provvigione, per quanto concerne la figura del broker, a seguito della conclusione dell'affare per effetto del suo intervento o sotto la sua direzione. Malgrado ciò, la provvigione diviene esigibile solo dopo l'adempimento del contratto concluso con il terzo. Gli agenti di commercio a norma dell'art. 369 del codice del commercio hanno diritto alla provvigione quando il contratto stipulato dal preponente con il terzo viene eseguito o quando la mancata esecuzione del contratto sia imputabile al preponente.

Scioglimento del contratto

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

Non è prevista alcuna indennità o risarcimento del danno per il caso di prematuro scioglimento del contratto con o senza giusta causa. L'art. 352 del codice commerciale della Repubblica Islamica dell'Iran prevede che se il contratto si scioglie consensualmente o in forza di una causa legale, il broker non perde il diritto alla provvigione, purché non sia ritenuto responsabile del recesso anticipato.

Gli eventi che possono determinare per legge lo scioglimento anticipato del contratto di agenzia sono il recesso per giusta causa del preponente, le dimissioni dell'agente, la morte o la sopravvenuta incapacità di una delle parti.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Non vi sono disposizioni della legge iraniana che prevedono il diritto all'indennità in favore dell'agente nel caso di cessazione del contratto di agenzia.

Competenza e diritto applicabile

Ai sensi dell'art. 968 del codice civile della Repubblica Islamica dell'Iran, alle obbligazioni nascenti dal contratto di agenzia si applica la legge del luogo di esecuzione del contratto salvo i casi in cui le parti del contratto siano residenti non cittadini e abbiano stabilito che al contratto si applichi la legge sostanziale di un altro Paese.

Ai sensi dell'art. 975 del codice civile della Repubblica Islamica dell'Iran, i tribunali non possono applicare leggi straniere o accordi privati in contrasto con la morale pubblica, con l'ordine pubblico o contrari al comune sentire sociale.

L'Iran è firmatario 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*). Si deve considerare che, ai sensi dell'art. 139 della Costituzione della Repubblica Islamica dell'Iran, la risoluzione di una controversia legata alla proprietà pubblica e statale o il suo deferimento ad arbitri è legato, in ogni caso, all'approvazione del Consiglio dei ministri e deve essere comunicato al Parlamento. Il Parlamento deve inoltre approvare in via preliminare la clausola arbitrale nei casi in cui parte di una controversia relativa alla proprietà pubblica e statale sia uno straniero nonché nelle cause di particolare rilevanza nazionale. Questo comporta di fatto la mancata applicazione dei lodi arbitrali stranieri che si pronunciano su tali materie senza la preventiva approvazione della clausola arbitrale da parte del Parlamento iraniano.



Rödl & Partner

Con il contributo di Rödl & Partner, 11 West Nahid St. (Africa Blvd), Tehran, Iran.

Italia

Principi

Il contratto di agenzia è disciplinato in Italia dal codice civile agli artt. da 1742 a 1753, da leggi speciali, in particolare, quelle riguardanti gli agenti di commercio (L. 204/85) e 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; essi 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”*.

Anche se molti aspetti del contratto di agenzia richiamano il rapporto di lavoro subordinato, si tratta di fattispecie da tenere distinte. L'agente, 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.

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. Chi vuole esercitare l'attività deve iscriversi al registro delle imprese, se società, o al REA (Repertorio Economico Amministrativo), se persona fisica, presentando una denuncia 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 del vantaggio degli affari, avvio delle trattative, trasmissione al preponente delle proposte dei clienti); la stabilità del rapporto che, secondo la Cassazione, va intesa come preordinazione, non già ad un singolo o più affari predeterminati, bensì a tutti gli affari di una certa specie, svolti per un certo 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 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. Per tutta la durata del rapporto, il preponente non può avvalersi di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività; 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. Tuttavia 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 lesa 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

Oltre a svolgere la sua attività di promozione nel rispetto della zona di competenza che gli è stata assegnata e dell'obbligo di esclusiva, l'agente 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). Eccezionalmente le parti possono concordare la concessione di una garanzia da parte 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 e comunicare 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 come meglio credono, 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 non appaia equo, 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.

Se invece la mancata esecuzione deriva con certezza da causa non imputabile al preponente (ad esempio impossibilità sopravvenuta della prestazione o 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.

Ad ogni modo, 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 generalmente 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 consente 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. 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:

- una prima da accantonare sull'apposito fondo (FIRR)¹⁶ istituito presso l'ENASARCO¹⁷;
- un'altra denominata indennità suppletiva di clientela (ISC)¹⁸;
- una terza, che premia l'agente in relazione all'eventuale incremento apportato al preponente (indennità meritocratica)¹⁹.

L'indennità legale o degli AEC spetta o meno a seconda della causa di cessazione del rapporto.

Se al rapporto di agenzia è applicabile solamente la disciplina di legge, l'indennità di fine rapporto è regolata dal codice civile. Alla cessazione del rapporto di agenzia, a norma del codice civile, il preponente è obbligato a corrispondere all'agente un'indennità solo se si verificano 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.

¹⁶ 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. monomandato) e i massimali annui di provvigioni.

¹⁷ La Fondazione ENASARCO provvede alla previdenza e all'assistenza degli agenti e dei rappresentanti di commercio. Le prestazioni previdenziali garantite sono integrative rispetto a quelle fornite dal "primo pilastro" Inps. <http://www.enasarco.it/Pagine/mission>.

¹⁸ ISC: Indennità Suppletiva di Clientela che viene corrisposta direttamente dal preponente all'agente alla cessazione del rapporto.

¹⁹ Indennità meritocratica corrisposta all'agente, a condizione che, alla cessazione del contratto, abbia apportato nuovi clienti e/o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con quelli esistenti, in modo da procurare al preponente sostanziali vantaggi.

La misura massima dell'indennità è pari a un importo annuo calcolato sulla base della media delle provvigioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni (o, se il contratto dura da meno di cinque anni, sulla media del minor periodo)²⁰.

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 formativi 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 2 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 provvisoria 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 straniera 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 straniero competente a pronunciarsi sulle controversie che possano nascere dall'interpretazione e/o esecuzione del contratto di agenzia. Opera 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, Italia, padova@roedl.it.

²⁰ 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.

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 e 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.

Attesa 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 proprietaria 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 sottoscritto in una delle lingue ufficiali (kazako o russo) ed eventualmente in altra lingua nota ad entrambe le parti.

Doveri dell'agente

Salvo diverso accordo tra le parti, l'agente è tenuto a:

- eseguire personalmente l'attività oggetto dell'incarico;
- fornire al preponente tutte le informazioni relative allo stato dell'adempimento dell'incarico;
- restituire, al termine dell'incarico, tutti i documenti e le informazioni a lui rese disponibili dal preponente in relazione all'incarico stesso.

Laddove l'agente 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, alle pratiche commerciali e d'uso, alle condizioni più vantaggiose per il preponente;
- trasferire al preponente, su sua richiesta, tutti i diritti derivanti da tale 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 dei confronti dei terzi, nonostante il preponente sia stato menzionato

nell'accordo.

Doveri del preponente

In relazione al contratto di agenzia, il preponente 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 del normale 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 e/o oggettive (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.

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 TOO, Business Center "Kulan", Dostyk Ave. 188, Office 801, 050051 Almaty, Kazakhstan, almaty@roedl.pro

Kenya

Principi

In Kenya il contratto di agenzia è disciplinato dal diritto in materia di contratti e dai principi di *common law* ed *equity*.

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 keniano, il termine "agent" viene genericamente impiegato per designare, oltre alle varie tipologie di agente, le figure del broker e del commissionario.

Requisiti

Ai sensi del *Law of Contract Act, Cap 23, section 3* e del *Sale of Goods Act, Cap 31*, il contratto di agenzia 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. Si segnala che l'atto costitutivo, lo statuto della società ovvero l'accordo di partenariato potrebbero impedire all'entità di operare in Kenya in veste 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;
- 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

Così come per l'agente, i doveri del preponente sono solitamente 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 determinata 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'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 ragionevole. 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 si stia 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 keniota 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 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 legge straniera da applicare al contratto di agenzia e i tribunali kenioti non interferiscono di norma con tale scelta. 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.

Con il contributo di Rödl & Partner, 4th Floor, K.A.M House (opp. Westgate Mall), P.O. Box 2087 – 00606 Nairobi, Kenya.

Lituania

Principi

Nell'ordinamento lituano il contratto di agenzia è disciplinato dalle previsioni contenute nel codice civile che, in materia di agenzia, si ispira alla 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 ovvero dal testo della procura speciale conferita con il mandato di agenzia.

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 di nazionalità né di residenza.

Il codice civile lituano pone 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.

Requisiti di forma

Il diritto lituano non prescrive particolari requisiti di forma per il contratto di agenzia. Il contratto di agenzia, inoltre, non è sottoposto ad obblighi di registrazione.

Tuttavia, 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 paramtrate al volume degli affari procurati;
- autorizzazione alla nomina di delegati dell'agente.

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 nell'esclusivo interesse di quest'ultimo. 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.

Salva diversa volontà delle parti, l'agente non può concorrere con il preponente durante l'esecuzione del rapporto di agenzia e deve compensare i danni e le perdite in cui il preponente sia

incorso a causa della violazione di tale divieto.

L'agente ha l'obbligo di mantenere riservati e di non diffondere i segreti commerciali e/o industriali del preponente anche successivamente alla cessazione del rapporto e deve restituire al preponente, a seguito dello scioglimento del contratto, i documenti, la merce e i materiali in suo possesso.

Doveri del preponente

Il preponente deve 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.).

Il preponente è altresì tenuto ad informare l'agente di ogni eventuale circostanza atta a determinare il mancato 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. Sono previsti, inoltre, a carico del preponente, obblighi di comunicazione all'agente della 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, la quale 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 danaro 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).

Scioglimento del contratto

In Lituania 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 prevedere dei termini di preavviso di durata inferiore o 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.

In ogni caso, le parti possono recedere anche prima della scadenza del contratto, ovvero, quando il contratto è concluso a tempo indeterminato, anche senza rispettare il termine di preavviso, in presenza di una giusta causa, ad esempio, dovuta allo svolgimento da parte dell'agente di un'attività illecita di concorrenza a danno del preponente.

È nulla la clausola contrattuale di rinuncia all'esercizio del diritto di recesso in presenza di giusta causa. Nel caso di mancata sussistenza di una giusta causa di recesso, la parte che recede dal contratto prima dello scadere del termine stabilito o senza rispettare il termine di preavviso si rende responsabile del risarcimento del danno nei confronti dell'altra.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di scioglimento del contratto, l'agente ha diritto all'indennizzo se questo è stato previsto dalle parti in sede contrattuale. Nell'ipotesi in cui manchi, nel contratto, una clausola volta a disciplinare il diritto di indennizzo, l'agente avrà comunque diritto al risarcimento dei danni in misura non inferiore alle spese sostenute per l'esecuzione del contratto e al mancato guadagno per il caso di illegittimo scioglimento anticipato del contratto. L'ammontare massimo dell'indennità non potrà superare un'annualità di provvigioni calcolata sulla media degli ultimi 5 anni o della minore durata del contratto.

L'eventuale rinuncia al diritto al risarcimento dei danni da parte dell'agente è nulla. È altresì nulla la clausola di rinuncia al diritto, previsto a favore dell'agente, di ritenzione dei beni e/o dei documenti in suo possesso sino all'avvenuto pagamento del dovuto da parte del preponente.

Il diritto all'indennità di fine rapporto si prescrive in un anno dallo scioglimento del contratto.

Non vi è diritto all'indennizzo nel caso di recesso dell'agente dal contratto, a meno che il recesso non risulti giustificato dal mancato adempimento degli obblighi del preponente ovvero da circostanze che impediscano all'agente la regolare esecuzione del contratto, come, ad es. l'infermità o la malattia.

È escluso altresì il diritto di indennizzo a favore dell'agente nel caso di recesso del preponente per giusta causa e nel caso di cessione da parte dell'agente ad un terzo cessionario dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto di agenzia.

Le parti sono libere di pattuire ovvero di escludere la corresponsione di un indennizzo nel caso di apposizione della clausola di non concorrenza post-contrattuale.

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.

Le parti possono accordarsi sulla competenza giudiziaria e possono accordarsi di devolvere ad un arbitro le controversie nascenti dal contratto di agenzia.

Con il contributo di APB Rödl & Partner, Tilto g. 1, Vilnius, Lithuania, vilnius@roedl.pro.

Messico

Principi

Il rapporto di agenzia è disciplinato in Messico dalle disposizioni del codice civile del 1928, come da ultimo modificato e integrato nel 2013 ("*Código Civil Federal*") e dagli artt. 285 ss. della legge federale sul lavoro del 12 giugno 2015 ("*Ley Federal del Trabajo*").

In assenza di una puntuale disciplina del contratto di agenzia commerciale, esso deve considerarsi, alla luce della prassi commerciale locale e delle elaborazioni dottrinarie di riferimento, quale contratto atipico ed innominato per effetto del quale l'agente di commercio, in qualità di intermediario indipendente, si impegna a promuovere o a concludere, stabilmente, negozi giuridici per conto della società commerciale preponente, verso il pagamento di una provvigione, usualmente collegata ad una quota dei profitti. Pertanto, il rapporto di agenzia commerciale è caratterizzato dall'indipendenza dell'agente e, di conseguenza, dall'assenza di un vincolo di subordinazione nei confronti del preponente.

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.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia deve essere stipulato in forma scritta ai fini della prova della sua esistenza. Il contratto di agenzia deve essere registrato presso l'Agenzia Federale del Consumatore, autorità governativa messicana esclusivamente competente per la registrazione dei c.d. contratti per adesione.

Doveri dell'agente

Come già evidenziato, in assenza di specifica regolamentazione in materia, le parti sono libere di determinare i contenuti del rapporto di agenzia purché nel rispetto dei principi dettati dalla normativa locale e dalla prassi del commercio.

I doveri dell'agente concernono: la promozione e, nel caso di conferimento del potere di rappresentanza, la conclusione di negozi giuridici 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.

E' 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

Il preponente è tenuto a corrispondere all'agente le provvigioni nei termini concordati; a rimborsare le spese sostenute nell'esercizio dell'attività di agenzia; a fornire l'assistenza necessaria ai fini dello sviluppo dell'attività commerciale nonché a garantire il diritto dell'agente di ispezionare la documentazione rilevante ai fini dell'esecuzione del rapporto di agenzia.

Provvigioni

Come evidenziato sopra, il preponente deve riconoscere all'agente commerciale una provvigione per tutti i contratti conclusi nella sua zona di competenza. Se nel contratto non è pattuita una provvigione, l'agente deve ricevere per la propria attività la remunerazione usualmente accordata secondo la prassi commerciale locale.

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).

In sede di stipulazione del contratto, si raccomanda ai contraenti di definire la precisa durata del rapporto di agenzia al fine di evitare potenziali controversie dinanzi ai tribunali locali e, nel caso di durata contrattuale indeterminata, di prevedere che il mancato conseguimento da parte dell'agente di specifici risultati costituisca una causa legittima di scioglimento 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. Tuttavia, 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

In Messico sono competenti a conoscere delle controversie nascenti dai rapporti di agenzia registrati i tribunali locali, i quali hanno l'obbligo di statuire sulle domande proposte dalle parti.

Sebbene l'ordinamento messicano riconosca l'ammissibilità della mediazione e dell'arbitrato, è pratica comune risolvere in sede giudiziale le controversie sorte tra le parti.

In assenza di tendenze emergenti rilevabili nella prassi dei tribunali e a causa del numero esiguo di precedenti, deve ritenersi che, nel caso di controversie in materia di competenza, i giudici locali



Rödl & Partner

sono obbligati ad applicare ai casi devoluti alla loro cognizione per effetto di apposita clausola contrattuale sia il diritto messicano sia una normativa straniera, purché tradotta in lingua spagnola.

Con il contributo di Rödl & Partner, Av. Paseo de la Reforma 255-4th floor, 06500, Cuauhtémoc, Mexico City, Mexico, mexiko-stadt@roedl.pro.

Oman

Principi

La disciplina giuridica dei contratti di agenzia del Sultanato dell'Oman è contenuta nel *Sultani Decree* n. 26/77 (*Commercial Agency Law "CAL"*), così come modificato dai Regolamenti n. 82/84, n. 73/96 e dal *Sultani Decree* n. 34/2014 – entrato in vigore a far data dal 21.07.2016 e che ha fortemente modificato la previgente normativa – nonché dalle relative norme di attuazione, le quali disciplinano in particolare questioni formali, quali quelle relative alla registrazione del contratto di agenzia.

Ai sensi e per gli effetti dell'art. 1 CAL, il contratto di agenzia viene definito come un contratto nel quale un produttore o distributore straniero incarica una persona fisica e/o giuridica in possesso di determinati requisiti stabiliti dalle norme di cui trattasi (cfr. *infra*, paragrafo seguente) affinché questi, al di fuori di qualsivoglia vincolo di subordinazione e verso il pagamento di una provvigione, venda, distribuisca ovvero favorisca la commercializzazione dei propri prodotti in Oman.

Requisiti

Sempre secondo quanto disposto dall'art. 1 CAL, in Oman possono essere nominate quali agenti di commercio, se regolarmente iscritte nell'apposito registro di cui all'art. 3 CAL, sia le persone fisiche – purché aventi cittadinanza dell'Oman – sia giuridiche con sede in Oman – purché aventi quale oggetto sociale l'attività di importazione ed agenzia commerciale ed una compagine sociale costituita per almeno il 30% da cittadini dell'Oman. I soggetti che agiscono in qualità di agenti di commercio inoltre non devono aver riportato condanne per bancarotta, truffa o qualsiasi altro reato relativo alla concorrenza, e devono godere di una buona reputazione.

La normativa in commento, a seguito della riforma del 1996, non prevede alcun obbligo di esclusiva né in favore dell'agente né del preponente, così lasciando tali determinazioni alla libera contrattazione tra le parti.

La legge omanita non disciplina il caso del preponente straniero che detenga partecipazioni azionarie in una società locale, non ci sono pertanto restrizioni in tal senso.

Per la partecipazione a gare pubbliche in Oman è di regola richiesta la registrazione dell'agente nell'albo fornitori del *Tender Board*, ente deputato alla gestione delle procedure di gara ad evidenza pubblica nel Paese.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia necessita della forma scritta, nonché di essere autenticato dalla Camera di Commercio e dell'Industria dell'Oman. Il contratto di agenzia va quindi, altresì, registrato, a pena di invalidità, in lingua araba nell'apposito Registro dei Contratti di Agenzia (art. 11 CAL).

Doveri dell'agente

Ai sensi dell'art. 1 CAL, l'agente di commercio è obbligato a commercializzare, promuovere e distribuire i beni e prodotti del preponente secondo quanto stabilito nel contratto di agenzia all'uopo concluso nonché dalle specifiche direttive del preponente (cfr. art. 280 del codice del commercio dell'Oman, il quale prevede che laddove l'agente non si adegui a tali direttive il preponente potrà agire per il risarcimento dei danni patiti a seguito di tale contegno).

L'agente di commercio è obbligato ai sensi dell'art. 9 CAL a garantire al cliente finale la disponibilità dei pezzi di ricambio dei beni e dei prodotti oggetto del contratto nonché, più in generale, un adeguato servizio post-vendita. Infine, l'agente è obbligato ad assicurare al cliente finale tutte le garanzie, nessuna esclusa, offerte dal preponente.

L'agente non può, in linea di massima, nominare un ausiliario a meno che il preponente non lo abbia espressamente autorizzato in tal senso (art. 270 del codice di commercio dell'Oman).

Doveri del preponente

Obbligo del preponente è quello di remunerare l'agente nella misura stabilita nel contratto ovvero secondo la prassi commerciale - come stabilito dall'art. 277 del codice di commercio dell'Oman - ovvero, ancora, ove non fosse specificamente identificabile una prassi commerciale, secondo quanto verrà eventualmente determinato dal giudice investito della controversia (cfr. art. 278 del Codice di Commercio dell'Oman). A tal fine è necessario che il diritto alla remunerazione sia effettivamente sorto oppure che l'agente sia in grado di documentare che il mancato sorgere di tale diritto sia imputabile al preponente. A garanzia della propria remunerazione, l'agente vanta un diritto di ritenzione sui beni e sui prodotti del preponente.

Provvigione

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 stipulato a termine o a tempo indeterminato (art. 6b n. 3 CAL): se a tempo determinato cessa con lo spirare del termine stabilito dalle parti; se, invece, è a tempo indeterminato può, invece, essere risolto in qualsivoglia momento purché nel rispetto del termine di preavviso pattuito. Se non è stato pattuito alcun termine di preavviso è, in ogni caso, lecito recedere dal contratto rispettando un ragionevole termine di preavviso secondo le circostanze del caso concreto (di regola, il termine viene calcolato tra i trenta giorni ed i sei mesi, sempre che non vi sia una giusta causa di recesso che giustifichi un termine inferiore, come ad esempio il fatto che l'agente di commercio sia diventato insolvente). Un termine di preavviso eccessivamente breve rispetto alle circostanze proprie del caso concreto può condurre al prolungamento del termine stesso o anche all'invalidità del recesso.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Ai sensi e per gli effetti della novella del 2014, la quale ha profondamente modificato l'art. 10 CAL conferendo alle parti ogni più ampia facoltà di regolamentare autonomamente la fattispecie di cui trattasi, il recesso da un contratto di agenzia a tempo indeterminato non fa più automaticamente sorgere in capo all'agente di commercio un diritto all'indennizzo. Tuttavia, laddove il recesso avvenisse senza giusta causa, l'art. 18 CAL pare riconoscere il diritto dell'agente di commercio di adire le competenti autorità al fine di vedersi riconosciuto un equo indennizzo secondo gli usi commerciali. Ai sensi della *Civil Transaction Law (CTL)*, il preponente e l'agente hanno rispettivamente diritto ad un indennizzo per qualsiasi danno sofferto a causa del recesso dell'altra parte dal contratto di agenzia, che sia avvenuto in un momento inopportuno o senza giusta causa.

Competenza e diritto applicabile

Per quanto concerne il diritto applicabile, non prevedendo la legislazione dell'Oman l'autonomia contrattuale delle parti sul punto, pare doversi considerare inammissibile la validità di un eventuale accordo relativo all'applicabilità del diritto straniero in materia di agenzia.

Per le controversie nascenti dai contratti di agenzia è competente la *Primary Commercial Court*. In ogni caso, le parti possono anche determinarsi per la fissazione di una clausola arbitrale. A tal proposito, con riferimento agli arbitrati stranieri si sottolinea che l'Oman aderisce alla Convenzione di New York del 1958 per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere.

Con il contributo di Rödl & Partner, Al Kazem Tower, 6th Floor, Building 43, Airport Road, PO Box 47153, Doha, Qatar.

Paesi Bassi

Principi

Il rapporto di agenzia commerciale è regolato dalle disposizioni del titolo 7, divisione 4 del libro 7 del codice civile dei Paesi Bassi. Secondo tale normativa, l'agenzia è il contratto con il quale il preponente incarica l'agente, per un periodo di tempo determinato o indeterminato e dietro remunerazione, di agire come intermediario al fine di agevolare o concludere contratti. Il contratto di agenzia può avere ad oggetto sia la vendita di beni che di servizi.

Se il rapporto tra le parti presenta queste caratteristiche, allora, a prescindere dalla loro volontà, sarà qualificato come un contratto di agenzia.

Requisiti

Ai sensi del codice civile dei Paesi Bassi, può svolgere 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. In ogni caso, l'agente può pretendere che il contratto concluso verbalmente venga redatto per iscritto.

Doveri dell'agente

Il codice civile dei Paesi Bassi non prevede obblighi specifici per l'agente, i quali vengono pertanto stabiliti contrattualmente dalle parti. In generale, l'agente ha l'obbligo di agire nel rispetto dei principi di lealtà e buona fede.

A norma del codice civile, l'agente ha il potere di promuovere e concludere contratti per conto del preponente. Le parti possono, tuttavia, stabilire anche verbalmente 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 proficuo 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; deve tuttavia informare l'agente 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.

Inoltre, il preponente deve avvertire l'agente senza indugio se prevede che il volume d'affari sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto aspettarsi.

Al termine di ogni mese, il preponente deve fornire all'agente l'estratto conto relativo alle provvigioni dovute, indicando i criteri su cui si basa il calcolo. L'estratto conto deve essere reso al più tardi entro la fine del mese successivo alla maturazione della provvigione da parte dell'agente. Tuttavia, le parti possono concordare in forma scritta che venga trasmesso con cadenze diverse ma non superiori a tre mesi rispetto al momento di maturazione.

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 consulente tecnico per l'esame della stessa²¹.

Provvigione

Il codice civile dei Paesi Bassi non prevede tariffe provvigionali. Le parti sono libere di concordare la provvigione dovuta all'agente e, in mancanza di un'espressa previsione, la percentuale viene determinata in base agli usi locali, facendo cioè riferimento alla remunerazione abitualmente corrisposta agli agenti che svolgono attività analoghe nella medesima area geografica.

L'agente ha diritto alla provvigione per i contratti procurati durante il rapporto di agenzia nei seguenti casi:

- se il contratto è stato stipulato grazie al suo intervento;
- se il contratto è stato stipulato con un cliente acquisito in precedenza dall'agente per affari dello stesso tipo;
- 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.

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 e la provvigione deve essere pagata al più tardi nel momento in cui viene trasmesso l'estratto conto. Tuttavia, le parti sono libere di concordare che la provvigione sia dovuta solamente dopo che il cliente abbia pagato.

Nel contratto di agenzia possono essere concordati i casi in cui l'agente perde il diritto alla provvigione.

²¹ 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 ad un terzo e solo in caso di inadempienza di quest'ultimo sarà compito del giudice territorialmente competente procedere a nuova nomina.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia commerciale può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. Nel caso in cui le parti continuino a dar esecuzione al contratto a tempo determinato oltre la scadenza del termine, il rapporto si considererà convertito automaticamente a tempo indeterminato vincolando le parti alle stesse condizioni.

Generalmente, il contratto di agenzia a tempo determinato si scioglie alla scadenza del termine pattuito, a meno che le parti non abbiano espressamente stabilito il diritto di recesso anticipato.

Diversamente, la forma usuale di cessazione del contratto di agenzia a tempo indeterminato è costituita dal recesso per mezzo del quale ciascuna delle parti può sciogliere il contratto nel rispetto del termine di preavviso concordato. In assenza di un accordo sul punto, il termine di preavviso legalmente previsto è di quattro mesi, aumentato di un mese per i contratti di durata superiore a tre anni e aumentato di due mesi per i contratti di durata superiore a sei anni, fino ad arrivare ad un termine massimo di sei mesi. Se le parti prevedono contrattualmente termini diversi, questi non potranno essere inferiori ad un mese per il primo anno di contratto, due mesi per il secondo anno e tre mesi per gli anni successivi. Nel caso in cui le parti abbiano concordato un termine di preavviso superiore, quello riferito all'agente non potrà essere inferiore rispetto a quello stabilito per il preponente.

Il contratto di agenzia termina naturalmente con la morte dell'agente. Inoltre, il contratto può essere risolto senza il rispetto dei termini di preavviso nel caso in cui intervengano motivi eccezionali che devono essere resi noti immediatamente alla controparte negoziale. Per motivi eccezionali si intendono tutte quelle circostanze che rendano impossibile, anche temporaneamente, la continuazione del rapporto di agenzia. Parte della dottrina e della giurisprudenza affermano che i contraenti possono determinare i casi eccezionali, in aggiunta a quelli legalmente previsti, che determinano la cessazione del rapporto, a condizione che si tratti di circostanze che possono essere oggettivamente imputabili ad una parte (si esclude, ad esempio, che il mancato raggiungimento del fatturato minimo possa essere qualificato come motivo eccezionale). Infine, il contratto può essere risolto senza il rispetto dei termini di preavviso in tutti i casi in cui sia ragionevole ritenere che il rapporto debba sciogliersi immediatamente o dopo un breve periodo di tempo.

A norma del diritto civile olandese, qualsiasi inadempimento degli obblighi contrattuali di una parte legittima l'altra a chiedere la risoluzione del contratto (solo una volta che la parte inadempiente sia stata avvisata con comunicazione scritta e gli sia stato concesso un ragionevole periodo di tempo per rimediare all'inadempimento).

Nel rapporto di agenzia, invece, la parte può recedere dal contratto immediatamente se l'inadempimento della controparte si configura come giusta causa, fuori da questi casi, si deve sempre rispettare il termine di preavviso previsto dalla legge per il caso di recesso.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Lo scioglimento del contratto di agenzia può dar origine al diritto di risarcimento dei danni e all'indennità di fine rapporto.

Nel caso di recesso per giusta causa, la parte recedente non è tenuta al risarcimento dei danni, che potrà essere invece richiesto alla controparte a causa del prematuro scioglimento contrattuale.

In difetto di giusta causa, la parte che ha interrotto improvvisamente il rapporto senza l'osservanza dei termini di legge prescritti è tenuta a risarcire i danni cagionati all'altro contraente.

Nel determinare la misura del risarcimento, la giurisprudenza tiene conto dell'ammontare delle provvigioni che l'agente ha guadagnato nel periodo precedente, così come di tutti gli altri fattori e delle circostanze che hanno portato allo scioglimento del rapporto di agenzia.

A prescindere dal diritto al risarcimento dei danni una volta cessato il contratto, l'agente matura il diritto all'indennità di fine rapporto se:

- ha procurato al preponente nuovi clienti o ha aumentato il volume d'affari con i clienti esistenti e il preponente riceve ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;
- il pagamento di tale 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.

Il codice civile dei Paesi Bassi prevede che l'importo massimo dell'indennità di fine rapporto non può superare quello della retribuzione media annuale delle provvigioni percepite, calcolata nell'arco di 5 anni o, se il rapporto contrattuale è di durata inferiore, la media deve essere calcolata in riferimento agli anni di effettiva durata del contratto.

L'agente perde il diritto all'indennità se il contratto di agenzia è stato sciolto prematuramente:

- dal preponente per giusta causa (è controverso se il verificarsi di una delle "cause eccezionali" contrattualmente previste dalle parti comporti la perdita dell'indennità);
- dall'agente, a meno che il recesso sia dovuto ad una causa attribuibile al preponente, o sia dipeso dall'età, infermità o malattia dell'agente per cui non possa più ragionevolmente essergli chiesta la prosecuzione dell'attività;
- dall'agente che, in virtù di un accordo con il preponente, trasferisce i suoi diritti e obblighi ad una terza persona.

Il diritto all'indennità si prescrive trascorso un anno dallo scioglimento del contratto di agenzia, a meno che l'agente non abbia comunicato al preponente l'intenzione di agire per il riconoscimento del suo diritto.

Il diritto civile dei Paesi Bassi non permette alle parti di rinunciare contrattualmente all'indennità di fine rapporto.

Competenza e diritto applicabile

Le parti possono scegliere liberamente la legge applicabile al contratto di agenzia. Tuttavia, il diritto dei Paesi Bassi prevede una serie di norme di applicazione necessaria. Pertanto, ogni clausola contrattuale che contrasti con le stesse sarà considerata nulla.

Le parti possono decidere di devolvere la cognizione delle eventuali controversie nascenti dall'interpretazione ed esecuzione del contratto di agenzia a tribunali ordinari o ad arbitri.

Si segnala, con riferimento ai contratti di agenzia, il pronunciamento della Corte di Giustizia europea che ha stabilito, nel caso di rapporto tra un preponente straniero (di un paese extra - UE) ed un agente di un paese comunitario, l'inderogabilità della disciplina europea con particolare riferimento agli artt. 17-18 della Direttiva 86/653/CEE, relativi ai diritti dell'agente a seguito dello scioglimento del rapporto di agenzia.

Con il contributo di Loyens & Loeff N.V., Blaak 31, 3011 GA, Rotterdam, the Netherlands, info@loyensloeff.com.

Polonia

Principi

Il contratto di agenzia è disciplinato nel libro terzo, titolo XIII, agli artt. da 758 a 764 c. 4 del codice civile polacco²², salva l'applicazione di leggi speciali ai 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. In linea generale 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: generalmente, accanto all'attività di promozione e intermediazione commerciale che è propria della natura del contratto, l'agente è chiamato ad adempiere a determinati 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 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; laddove, invece, venga espressamente pattuito il diritto di esclusiva, l'agente avrà diritto alla provvigione per gli affari conclusi nella zona assegnatagli anche senza il suo intervento.

Salvo deroghe espresse, l'agente 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 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.

²² La Polonia ha recepito la Direttiva 86/653/CEE in materia di armonizzazione delle legislazioni degli stati membri sul contratto di agenzia commerciale.

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 principale dovere 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. In ossequio al generale principio di correttezza e buona fede nell'esecuzione del contratto, anche il preponente ha obblighi di informativa, in particolare deve:

- fornire all'agente le informazioni necessarie e utili al compimento della sua attività (per esempio, 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 in relazione al numero o al valore dei contratti conclusi per la sua attività 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. Questo aspetto 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, la quale stabilisce che:

- tale termine di preavviso è di 1 mese se il recesso viene esercitato nel corso del 1° anno di durata del contratto, di 2 mesi nel corso del 2° anno e di 3 mesi dal 3° anno in poi;
- il recesso diventa efficace l'ultimo giorno del mese di scadenza del preavviso.

Esemplificando: se l'agente comunica al preponente la volontà di voler recedere a marzo (supponiamo il 15) e il rapporto è al suo 2° 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.

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 in tronco 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

Oltre all'eventuale risarcimento danni di cui si è parlato nel paragrafo precedente, 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 valore massimo dell'indennità non può superare quello della media annuale delle provvigioni percepite, calcolata nell'arco di 5 anni, mentre se il contratto ha una durata inferiore, la media sarà calcolata sulla base degli anni di durata effettiva del rapporto.

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 può essere previsto nel contratto di agenzia o in un accordo separato un patto di non concorrenza, 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 ad attività determinate, 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 concorde 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, ul. Górki 7, 60-204 Poznań, Poland, poznan@roedl.pro.

Portogallo

Principi

In Portogallo il contratto di agenzia commerciale è disciplinato dal Decreto Legge n. 178/1986 (modificato con il Decreto 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 in nome e per conto del preponente.

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

Ai sensi della normativa portoghese, il preponente ha il dovere di agire secondo lealtà e buona fede.

Inoltre, 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 concluso a tempo indeterminato.

Qualora venga stipulato un contratto a tempo determinato e le parti proseguano il rapporto oltre il termine, il contratto di agenzia si riterrà automaticamente convertito 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.

Indipendentemente 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 5 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. Tuttavia, si segnala che l'art. 38 del Decreto Legge n. 178/1986 prevede che, in relazione alle norme relative allo scioglimento del contratto, 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 Alves & Associados Av. da Rep., 6 2º Dto. 1050-191 Lisbon, Portugal, apoiojuridico@alvessociados.pt.

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 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 è di agenzia commerciale; il tutto, fermo ovviamente restando che solo un'attenta analisi legale dello stesso può portare ad escludere rischi ed implicazioni negative derivanti dalla sottoscrizione di accordi contrattuali specialmente se regolati dalle normative del Qatar.

Si noti a completamento di questa analisi che gli artt. 308 e ss. della legge 16/1971 definiscono il "rappresentante di commercio" come il soggetto che viene incaricato da un imprenditore di gestire una parte della sua attività negoziale. La sussistenza, in questo caso, di un rapporto di lavoro o di consulenza continuativa pare escludere la sussistenza di un rapporto di agenzia, ma anche in questo caso l'analisi deve avvenire caso per caso.

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 alla prestazione 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 essenzialmente agire con la diligenza che impiegherebbe nei 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 nella remunerazione da riconoscere all'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.

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 sono, 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.

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 il 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, Al Kazem Tower, 6th Floor, Building 43, Airport Road, PO Box 47153, Doha, Qatar.

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.

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 risulti 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 stia 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 eventualità, 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 contraenti 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 affari 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 particolare, 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'indennità 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, 170 Edmund Street, Birmingham, UK, birmingham@roedl.pro.

Repubblica Ceca

Principi

In Repubblica Ceca il rapporto di agenzia commerciale è disciplinato nel codice civile (L. 89/2012), in particolare nelle sezioni da 2483 a 2520.²³ 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 norme in materia di mandato in quanto compatibili. Inoltre, nel caso in cui l'agente sia una persona giuridica, vengono in rilievo la legge sulle società di capitali (L. 90/2012) e 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

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 dei poteri attribuiti all'agente.

Doveri dell'agente

L'agente deve svolgere i suoi compiti personalmente, con la dovuta diligenza, attenendosi ragionevolmente alle indicazioni rese dal preponente.

L'agente ha l'obbligo di informare il preponente di tutte le circostanze rilevanti per i suoi interessi.

L'agente è tenuto alla segretezza, cioè a non rivelare 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, nel caso di violazione, l'agente è tenuto al risarcimento dei danni provocati al preponente²⁴.

Le parti possono stabilire che l'agente svolga la sua attività in una determinata area geografica/zona. 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 specificano 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. Nulla vieta che le parti stabiliscano contrattualmente che la zona di attività comprenda, in tutto o in parte, la Repubblica Ceca e altri Paesi.

²³ 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.

²⁴ Si consiglia, pertanto, di prevedere contrattualmente in modo chiaro e senza ambiguità che cosa si intenda per "informazioni riservate".

Quando all'agente viene assegnato un diritto di esclusiva, egli non potrà svolgere attività di agenzia per conto proprio o per conto di altri soggetti, mentre il preponente non potrà ingaggiare un altro agente per la stessa zona e clientela.

In assenza di delimitazione territoriale del diritto di esclusiva, si presume che l'esclusiva medesima 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, 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 derogabili.

L'agente non assume il rischio dell'affare procurato. Risponde 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 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.

Il preponente è tenuto a pagare la provvigione per ogni affare procurato dall'agente qualora sussistano i presupposti descritti, sempre che l'affare 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 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 previsti 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 ad un'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 previsto nel codice civile ceco e dipende dalla durata del rapporto contrattuale. Se il rapporto è di durata inferiore a 5 anni, l'ammontare viene calcolato sulla base della media della remunerazione percepita dall'agente negli anni lavorativi. Se il rapporto ha una durata inferiore a un anno, l'importo dell'indennità non potrà superare quello delle provvigioni che l'agente abbia 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 5 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 di età, 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 (cd. cessione concordata di portafoglio).

Si segnala che le disposizioni ceche 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 potranno essere considerati nulli dal giudice ceco alla cui cognizione sia stata sottoposta la controversia nascente del contratto di agenzia, qualora li reputi contrari all'ordine pubblico o al buon costume.

Con il contributo di Rödl & Partner, Platnerska 2, Prague 1, 11000, Czech Republic, prag@roedl.cz.

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 norme sul contratto di intermediazione e, nel caso di agente con rappresentanza, le norme 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 del Commercio.

Seppure non esplicitamente previsto dalle disposizioni in materia, la legge rumena vieta che il preponente straniero possa detenere una partecipazione societaria in un'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 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 impartite 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 un'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, di durata non eccedente 2 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.

L'estensione della clausola contrattuale oltre i suddetti limiti 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 legislativamente stabilito;
- 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 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.

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.

Provvigione

La misura della provvigione, in difetto di previsione contrattuale, viene determinata avendo riguardo agli usi del luogo in cui l'agente conduce 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 l'agente ha diritto al pagamento della provvigione. In mancanza di accordo, la legge 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 legislativamente stabilito.

Il termine di preavviso per il recesso dal contratto a tempo indeterminato non può essere inferiore ad un mese per il primo anno di durata del contratto, a due mesi per il secondo anno, a tre mesi per il terzo anno, a quattro mesi per il quarto anno, a cinque mesi per il quinto anno e a sei mesi per il sesto anno e per gli anni successivi.

Le parti possono stabilire un termine di preavviso più lungo per esercitare il recesso. La facoltà di recesso anticipato può essere prevista contrattualmente anche per i contratti a tempo determinato.

Nel caso di recesso unilaterale 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 del recesso è pervenuta all'altro contraente. La parte recedente, tuttavia, può essere chiamata a risarcire i danni subiti dalla controparte a causa del prematuro scioglimento del contratto di agenzia.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Indipendentemente da, e in aggiunta all'eventuale risarcimento dei danni, se dovuto, l'agente ha il diritto inderogabile di ricevere un'indennità dal preponente se, alla cessazione del rapporto:

- abbia procurato nuovi clienti o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti già esistenti ed il preponente continui, anche dopo la cessazione del rapporto, a ricevere sostanziali vantaggi dagli affari conclusi con tali clienti;
- il pagamento dell'indennità sia equo tenuto conto di tutte le circostanze del caso.

Le parti sono libere di fissare l'importo di tale indennità. In mancanza di specifica previsione, supplisce la legge che determina l'indennità dell'agente in un importo annuo calcolato sulla base

delle media delle provvigioni percepite dall'agente negli ultimi cinque anni o, se il contratto dura da meno di cinque anni, sulla media del periodo 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 ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del 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, Grand Offices, Calea Floreasca 55, 2nd floor, Sector 1, 014453 Bucharest, Romania, bucharest@roedl.pro.

Russia

Principi

Nell'ordinamento russo il contratto di agenzia è disciplinato prevalentemente dalle previsioni contenute nel codice civile della Federazione Russa. Al contratto di agenzia si applicano altresì le leggi locali in materia di tutela della concorrenza e di diritti dei consumatori.

Il contratto di agenzia è l'accordo mediante il quale l'agente si obbliga, su ordine del preponente, a compiere, verso corrispettivo, atti giuridici per conto e a spese del preponente ovvero 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 atti.

Si segnala che, in alcuni precedenti giurisprudenziali, anche il contratto di distribuzione ed il contratto di trasporto di merci sono stati riqualificati come contratti di agenzia.

Alcune leggi speciali della Federazione Russa stabiliscono previsioni specifiche in materia di contratti di agenzia marittima nonché di promozione e distribuzione di servizi turistici ad opera di agenti di viaggio.

Requisiti

L'agente ed il preponente possono essere una persona fisica o una persona giuridica: nella Federazione Russa è usuale che il preponente e l'agente agiscano quali imprenditori autonomi o nella veste di società commerciali.

Sebbene la normativa russa non stabilisca limiti alla misura della quota di partecipazione azionaria eventualmente detenibile da soci stranieri nel capitale della società operante quale agente, si deve tenere conto di alcune limitazioni alla detenzione da parte di soci stranieri di partecipazioni in alcuni tipi di società russa imposte da talune normative speciali disciplinanti particolari settori.

Il diritto della federazione Russa stabilisce il requisito della forma scritta per il contratto di agenzia, il quale non è soggetto ad obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

Secondo la normativa della Federazione Russa, l'agente ha l'obbligo di svolgere l'incarico nel rispetto delle istruzioni impartite dal preponente ed in conformità a quanto stabilito in sede contrattuale. Egli, inoltre, deve trasmettere al preponente relazioni periodiche sull'attività svolta ed osservare la normativa russa in materia di segreti commerciali e di protezione del *know-how* aziendale.

Le parti hanno la facoltà di prevedere, in sede di stipulazione del contratto di agenzia, che l'agente possa essere contrattualmente obbligato a non trattare affari per conto di altri preponenti in una determinata zona, coincidente, in tutto o in parte, con quella di competenza.

I giudici locali hanno dichiarato la nullità delle clausole contrattuali aventi ad oggetto l'obbligo, stabilito in capo all'agente, di vendere beni, prestare servizi e/o compiere determinate attività, esclusivamente a favore di una determinata clientela ovvero esclusivamente a favore di clienti residenti o domiciliati nella zona di competenza.

L'agente ed il preponente possono convenire, al momento della stipulazione del contratto, l'obbligo dell'agente di concludere contratti di subagenzia.

Ulteriori obblighi dell'agente possono derivare dall'applicazione di leggi speciali disciplinanti particolari tipi contrattuali (ad. es., come descritto sopra, i contratti di agenzia marittima e di promozione-distribuzione di servizi turistici ad opera di agenti di viaggio).

Doveri del preponente

Il preponente deve corrispondere la provvigione all'agente sugli affari conclusi con il cliente per effetto del suo intervento. Il preponente è tenuto, altresì, a rimborsare le spese sostenute dall'agente per lo svolgimento delle attività contrattualmente stabilite.

Le parti hanno la possibilità di escludere la 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, il preponente è tenuto a rilasciare un'apposita procura all'agente avente ad oggetto il conferimento del potere di compiere gli atti giuridici contemplati dal contratto di agenzia.

Ulteriori obblighi del preponente possono derivare dall'applicazione di leggi speciali disciplinanti particolari tipi contrattuali (ad. es., come descritto più sopra, i contratti di agenzia marittima e di promozione e distribuzione di servizi turistici ad opera di agenti di viaggio).

Provvigione

L'ammontare della provvigione viene determinato contrattualmente dalle parti. In mancanza di una previsione, l'importo della stessa è calcolato sulla base del compenso normalmente corrisposto all'agente per attività analoghe in circostanze comparabili.

Nella prassi russa è usuale l'inserimento di una clausola contrattuale relativa ai termini e alle modalità di liquidazione della provvigione: in mancanza, l'agente ha diritto al pagamento della provvigione decorsi sette giorni dalla data di deposito della relazione sull'attività svolta.

Scioglimento del contratto

Ai sensi del codice civile della Federazione Russa, il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato ovvero a tempo indeterminato.

La parte interessata può recedere dal contratto a tempo indeterminato dandone comunicazione alla controparte con un preavviso di trenta giorni, salvo il termine più lungo eventualmente concordato tra le parti.

Il codice civile della Federazione Russa prevede quali cause di scioglimento anticipato del contratto di agenzia a tempo indeterminato: l'incapacità legale, la scomparsa, la morte dell'agente o del preponente ovvero il fallimento dell'agente-imprenditore.

Lo scioglimento anticipato del contratto può verificarsi, altresì, per mutuo consenso delle parti nel caso in cui intervenga un significativo mutamento di circostanze ritenute essenziali ovvero per il caso di grave inadempimento delle proprie obbligazioni da parte di uno dei contraenti.

Nell'ipotesi di pattuizione negoziale espressa avente ad oggetto la facoltà di entrambi i contraenti-imprenditori di recedere anticipatamente dal contratto a tempo determinato, può essere corrisposto al contraente non recedente un importo a titolo di risarcimento del danno patito per effetto dello scioglimento anticipato. Il codice civile russo non detta regole specifiche in ordine alla

misura del risarcimento.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Nel caso di scioglimento del contratto di agenzia, il preponente è tenuto a rimborsare le spese sostenute dall'agente per l'adempimento degli incarichi assegnati e a corrispondergli la provvigione in misura proporzionale all'attività svolta.

Nel caso di cessazione del contratto a tempo determinato concluso tra imprenditori, come descritto nel paragrafo che precede, il contraente recedente senza giusta causa può essere tenuto al pagamento di una somma a titolo di risarcimento del danno sofferto per effetto dello scioglimento anticipato.

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 è, però, esclusa nel caso in cui le sue disposizioni risultino in palese contrasto con le norme di ordine pubblico russo e le norme di applicazione necessaria: in tale caso, i giudici locali, chiamati a conoscere di eventuali controversie nascenti dal rapporto di agenzia, devono disapplicare la legge straniera scelta dalle parti ed applicare le predette norme di applicazione necessaria e di ordine pubblico.

I contraenti, a patto che almeno uno di essi sia di nazionalità straniera, possono accordarsi sulla competenza giudiziaria.

Le parti possono altresì devolvere ad un arbitro le controversie nascenti dal contratto di agenzia, purché almeno una di esse sia di nazionalità straniera. Rientrano, tuttavia, nella giurisdizione esclusiva dei tribunali russi le decisioni in merito ad alcune categorie di controversie relative, ad esempio, a diritti di proprietà su immobili siti nel territorio della Federazione Russa ovvero a pretese nascenti da contratti di trasporto in cui la sede del vettore risulti situata in territorio russo.

Con il contributo di Rödl & Partner, Business Centre LeFort, Elektrozavodskaya ul. 27, bld. 2, 107023 Moscow, Russia, moskau@roedl.ru e di Rödl & Partner 7/A, line 14th, Vasilievsky Ostrov, 199034 St. Petersburg, Russia, stpetersburg@roedl.ru.

Serbia

Principi

L'articolo 790 della legge serba sui contratti e sugli illeciti contrattuali prevede 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. 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. 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. Egli è tenuto a rendere conto in qualsiasi momento su richiesta del preponente delle attività svolte e/o in corso d'esecuzione. L'agente deve inoltre informare i terzi circa i limiti del proprio potere di rappresentanza.

Il preponente può servirsi di più agenti per promuovere i propri affari in Serbia, 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 se incaricato di concludere contratti con clienti in nome e per conto del preponente.

Doveri del preponente

Il preponente deve corrispondere le provvigioni, mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria relativa ai beni o servizi trattati 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

Non vi sono norme specifiche che disciplinano la misura della provvigione dell'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.

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 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.

Competenza e diritto applicabile

La legge serba prevale solitamente rispetto alla scelta delle parti in ordine al diritto sostanziale da applicare al 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, Čika Ljubina 12, 11000 Beograd, Serbia, belgrad@roedl.pro.

Singapore

Principi

La disciplina giuridica del rapporto di agenzia si fonda essenzialmente sulla *common law* anglosassone. Non si rinviene nella normativa di Singapore una precisa definizione di agenzia. 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. In alcune circostanze limitate, l'agenzia può sorgere anche a seguito di un'operazione di legge (per esempio, tra il capitano e l'armatore o tra colui che accetti una cambiale e colui che la possieda). Sono previste inoltre disposizioni speciali per alcuni tipi di agenzia, quali ad es. le agenzie di impiego finalizzate all'assunzione di lavoratori e che operano come agenti per i datori di lavoro. Si segnala, infine, l'esistenza del contratto di distribuzione che presenta delle notevoli affinità con il contratto di agenzia.

Requisiti

Le entità che possono operare come agenti di commercio a Singapore sono molteplici. L'agente può essere infatti una persona fisica, una persona giuridica nella veste di società a responsabilità limitata pubblica o privata, un amministratore fiduciario. Il preponente straniero può detenere una partecipazione nell'entità locale che operi a Singapore quale suo agente, salvo che la particolare attività commerciale esercitata venga regolata da una legislazione settoriale specifica.

Il preponente può riservarsi il diritto di trattare personalmente con una determinata cerchia di clienti. 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. Le limitazioni ai poteri dell'agente devono essere espressamente elencate nel contratto di agenzia.

Lo scambio di informazioni tra il preponente e l'agente relativo ai clienti o ai consumatori finali trova la propria regolamentazione nella 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 come elencate 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 delle spese e dei danni subiti nello

svolgimento dell'attività affidatagli.

Provvigione

L'ammontare della provvigione, il momento della sue esigibilità e della sua estinzione 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 legale all'indennità, la sua previsione, 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, singapur@roedl.pro.

Spagna

Principi

In Spagna il rapporto di agenzia commerciale è disciplinato dalla Legge n. 12/1992²⁵. Tale normativa non si applica a settori specifici come quello assicurativo²⁶ e creditizio²⁷, 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 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.

Il contratto di agenzia non è soggetto a registrazione e può essere concluso in forma orale o per iscritto. Tale ultima forma è preferibile per ragioni di certezza del rapporto.

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 in presenza di un notaio in 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 seguendone ragionevolmente le indicazioni. Il contratto di agenzia è basato sulla fiducia reciproca tra le parti. L'agente è tenuto a svolgere personalmente la propria attività, salvo che sia espressamente autorizzato dal preponente ad avvalersi di subagenti²⁸. 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 procurati e dei reclami ricevuti dai clienti in ordine ai vizi dei beni venduti o dei servizi forniti.

L'agente può svolgere attività concorrente a quella del proponente, di promozione di beni o di servizi simili per conto di imprese concorrenti, solamente previo consenso del preponente.

Il preponente può concedere all'agente di agire in esclusiva in una determinata area geografica, per una specifica categoria di prodotti e/o per un determinato gruppo di clienti. In questo caso,

²⁵La Spagna ha recepito la Direttiva 86/653/CEE in materia di armonizzazione delle legislazioni degli stati membri sul contratto di agenzia commerciale.

²⁶ Materia regolata dalla Legge n. 26/2006.

²⁷ Materia regolata dal Regio Decreto n. 84/2015.

²⁸ La giurisprudenza ritiene che il fatto di avvalersi di sub-agenti senza l'autorizzazione del proponente sia una causa di risoluzione del contratto per colpa dell'agente.

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 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 pagare 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 ad 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 gli importi, 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 di concludere contratti di agenzia sia a tempo determinato che a tempo indeterminato. In assenza di un'espressa previsione delle parti, 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 un 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'agente²⁹.

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.

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 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 la cessione del contratto ad un terzo.

La legge sul contratto di agenzia non prevede un metodo di calcolo dell'indennità, tuttavia stabilisce che il valore massimo della stessa non possa eccedere un importo annuo calcolato sulla base della media delle provvigioni percepite dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno 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 unilateralmente 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);

²⁹ Nel caso di morte del preponente il rapporto contrattuale proseguirà con gli eredi.

- 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 parti³⁰. 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 nulla³¹.

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, Avda. Diagonal, 468, 5° C 08006 Barcelona, Spain, barcelona@roedl.es

³⁰ Si veda il Regolamento (UE) n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (cd. Regolamento Roma I).

³¹ 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 è soggetto a norme statali sostanzialmente diverse rispetto a quelle di *civil law*. Le Parti contraenti, infatti, hanno in generale ampia autonomia negoziale e contrattuale, e possono pertanto disciplinare in autonomia molti aspetti del rapporto, tra i quali, a titolo esemplificativo, la legge applicabile al rapporto contrattuale concluso.

Tale autonomia, tuttavia, incontra alcune limitazioni che variano da Stato a Stato e che vanno verificate ogni volta caso per caso, alla luce dei contenuti del contratto. Una violazione delle disposizioni applicabili per legge, infatti, comporta effetti di natura sanzionatoria di grave entità a carico del preponente.

Requisiti

La figura del *sales representative*, pur considerando le peculiarità del sistema statunitense, può essere assimilata al concetto civilistico di agente di commercio di cui al nostro ordinamento.

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 dalle direttive del preponente, per il quale non deve operare stabilmente.

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'esistenza di un rapporto di esclusiva a beneficio dell'agente e/o del preponente.

Tipologie contrattuali simili

Alla luce delle peculiarità dei sistemi di *common law*, il termine *sales representative* non va confuso con il termine *agent*, che viene invece comunemente utilizzato nei sistemi di *civil law*. Il concetto di *agent*, difatti, ha un'accezione diversa rispetto alla nozione di *sales representative* ed identifica soggetti che possono essere assimilati, per alcuni aspetti, a dipendenti veri e propri del *principal*.

Requisiti di forma

Poiché la disciplina del rapporto è regolata a livello statale, 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.

Doveri dell'agente

I doveri del *sales representative* vengono normalmente pattuiti in dettaglio con il 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.

Doveri del preponente

Analogamente a quanto previsto per il *sales representative*, anche gli obblighi del preponente derivano principalmente da quanto liberamente negoziato e pattuito, salvo per quanto concerne, tra l'altro, 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 ed a 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 o l'osservanza di un termine di preavviso. Sono ipotesi tipiche di recesso 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.

Gli aspetti che è necessario disciplinare in dettaglio concernono, in particolare, le spettanze di fine rapporto in favore del *sales representative*, anche rispetto agli affari conclusi dopo la risoluzione, nonché i relativi termini di pagamento. Tranne i casi in cui l'obbligo di pagamento di un'indennità è obbligatoriamente previsto per legge, il preponente, in linea di principio, non è tenuto a corrispondere emolumenti in favore del *sales representative* al momento dello scioglimento del rapporto. In quest'ultimo caso, comunque, è consigliabile prevedere una clausola espressa che escluda eventuali dubbi interpretativi.

Impiego di subagenti

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.

Competenza e diritto applicabile

La scelta della legge applicabile al rapporto e del foro competente a risolvere eventuali controversie costituisce uno degli aspetti contrattuali che è fondamentale disciplinare in dettaglio e in modo coerente. La previsione di una legge statale statunitense applicabile al rapporto in assenza di una selezione del foro competente coerente con tale scelta, può portare ad inficiare – o quantomeno a rendere inutile o controproducente – tale pattuizione.

Le parti possono altresì pattuire liberamente di devolvere la controversia ad un organo arbitrale, valutando attentamente tempi e costi di tale scelta.

Norme cogenti

Come sopra illustrato, la legislazione relativa al contratto di agenzia varia da Stato a Stato, ragion per cui l'applicazione di norme inderogabili va verificata di volta in volta. In linea generale, tali norme 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. Infine, va ricordato che in determinati settori, quali quello assicurativo e dell'intermediazione immobiliare, i rapporti contrattuali con tali soggetti sono sottoposti a leggi ancora più specifiche.

Con il contributo di Rödl & Partner, via F. Rismondo 2/E, 35131, Padova, Italia, padova@roedl.it.

Sudafrica

Principi

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. Il contratto di agenzia commerciale è un contratto in forza del quale l'agente promuove la conclusione di affari per conto del preponente.

Requisiti

Possono operare in qualità di agenti commerciali sia le persone fisiche che le persone giuridiche. Le società estere, per svolgere attività commerciali in Sudafrica, sono obbligate a registrarsi presso la *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 dell'agente possono essere espressamente contemplati dal contratto oppure possono essere impliciti e desumibili dalla condotta del preponente. Le restrizioni al potere di rappresentanza non soggiacciono a particolari requisiti formali.

Il preponente può essere chiamato a rispondere verso i terzi del contratto concluso dall'agente titolare di un potere apparente. Tale è la situazione in cui i terzi siano convinti che l'agente, avuto riguardo alla condotta (acquiescente) del preponente, agisca in virtù di un potere conferito da quest'ultimo.

All'agente può essere riconosciuto o meno contrattualmente il diritto di esclusiva. Si può inoltre stabilire che l'attività di promozione degli affari per conto del preponente sia limitata a certe zone, categorie di prodotti o gruppi di clienti. Tali restrizioni, per essere valide, devono essere contrattualmente previste in maniera espressa.

Requisiti di forma

Il contratto di agenzia non richiede la forma scritta ai fini del suo perfezionamento, ma la forma scritta è consigliabile ai fini della prova. Il contratto di agenzia non è soggetto ad obblighi di registrazione.

Doveri dell'agente

I doveri dell'agente discendono dalla *common law* sudafricana. L'agente è tenuto ad adempiere personalmente all'incarico, salvo che il preponente non abbia acconsentito esplicitamente o implicitamente alla devoluzione di alcuni doveri dell'agente a sub-agenti. Egli è tenuto altresì ad agire con lealtà e secondo buona fede, ad informare e a consigliare il preponente ove richiesto, a tutelare gli interessi del preponente, astenendosi dall'agire in conflitto d'interessi.

All'agente può essere imposto di limitare la propria attività commerciale successivamente allo scioglimento del contratto di agenzia purché tale restrizione risulti contenuta nei limiti della ragionevole esigibilità.

Doveri del preponente

Oltre ai generali obblighi di lealtà e buona fede e agli obblighi informativi, la principale obbligazione del preponente è quella del pagamento della provvigione all'agente.

Provvigione

In Sudafrica non vi è una normativa specifica che disciplini 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 limiti. Se le parti non ne determinano l'ammontare contrattualmente, l'agente ha diritto ad una provvigione ragionevole da stabilire o sulla base di una tariffa abituale o determinata in base agli usi commerciali.

Sono rimessi alla volontà contrattuale delle parti sia l'individuazione del momento di maturazione del diritto alla provvigione sia quello relativo alla sua esigibilità. In mancanza di espressa pattuizione, la *common law* stabilisce quale momento di maturazione e di esigibilità della provvigione la data di conclusione dell'affare tramite l'agente. Il diritto alla provvigione si estingue per prescrizione in 3 anni.

Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato, indeterminato o per un solo determinato affare.

Non è previsto un termine minimo di preavviso per l'esercizio del recesso dal contratto concluso a tempo indeterminato. Nella prassi è importante che il recesso venga esercitato con un preavviso ragionevole tenuto conto delle circostanze del caso.

Sono cause naturali di estinzione 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 ad ottenere il rimborso delle spese necessarie o ragionevoli sostenute nell'attività volta a promuovere la conclusione di contratti per conto del preponente effettuata prima dello scioglimento contrattuale.

In caso di scioglimento anticipato del contratto di agenzia, 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 dell'incarico. Il diritto all'indennità sorge, tuttavia, se e nella misura in cui la perdita in cui sia incorso l'agente derivi direttamente dal compimento di un atto a cui egli sia stato espressamente o implicitamente autorizzato. 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. Vigge generalmente il principio per cui la legge applicabile al rapporto di agenzia è quella del luogo in cui il contratto è stato concluso. L'autonomia delle parti in questo settore può essere limitata per particolari motivi quali l'esigenza di tutelare la parte contrattualmente più debole. In certi casi,

infatti, le leggi sudafricane trovano comunque applicazione, quali le leggi in materia di tutela dei consumatori (*Consumer Protection Act*, n. 68/2008) o in materia di concessione del credito (*National Credit Sale 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 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, perciò potrà accadere che siano i tribunali sudafricani ad applicare la legge straniera scelta dalle parti interpretandola a loro modo, non conformandosi quindi all'orientamento interpretativo dello stato di origine della legge.

Con il contributo di Rödl & Partner Legal and Tax (Pty) Ltd, 1 Eastgate Lane Bedfordview, Johannesburg, South Africa, johannesburg@roedl.com.

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 ed in via continuativa per conto di questi nella compravendita di beni, mediante la conclusione di contratti in suo nome. 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. La legge sul contratto di agenzia si applica in alcuni casi analogicamente ai rapporti di distribuzione e può essere applicata ad altri contratti di cooperazione a lungo termine quali i contratti di *franchising* e di *outsourcing*.

Requisiti

Possono operare in qualità di agenti di commercio una persona fisica, 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 se del caso.

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 ed agire in buona fede e lealmente, 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 ragionevoli impartitegli dal preponente; conservare separatamente i beni di proprietà ed 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 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, ad 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 concorrente.

Il preponente deve pagare la provvigione nella misura contrattualmente concordata o, in mancanza, secondo gli usi del luogo dove l'agente svolge la sua attività. L'agente matura il diritto alla provvigione sui contratti conclusi durante il rapporto di agenzia quando: il contratto debba ritenersi il risultato dell'attività dell'agente; il preponente abbia concluso il contratto con un cliente procurato dall'agente rispetto a contratti dello stesso tipo o 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 il contratto sia stato concluso in base ad una delle circostanze sopra menzionate e l'offerta del cliente sia giunta all'agente o al preponente in pendenza del contratto di agenzia oppure 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 un 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 1 mese a 6 mesi a seconda della durata del contratto. Può essere stabilito nel caso di recesso dell'agente che il periodo di preavviso non superi 3 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, ed il preponente ne abbia conseguito significativi benefici. Inoltre, il pagamento dell'indennità deve essere equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso ed in particolare, delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti.

L'importo dell'indennità a cui ha diritto l'agente non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dallo stesso

negli ultimi cinque anni e, se il contratto è efficace da meno di cinque 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 Nordic AB, Drottninggatan 95A, 113 60 Stockholm, Sweden, stockholm@roedl.se.

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 ad operare quale intermediario per conto di uno o più preponenti in operazioni commerciali. Egli opera con continuità senza essere dipendente.

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 nel nome e per conto di uno o più preponenti; tale è l'agente con rappresentanza o rappresentante di commercio (*Abschlussagent*).

Per una particolare categoria di agenti, quelli di assicurazione, trovano applicazione le disposizioni della legge svizzera sul contratto di assicurazione.

Un contratto affine a quello di agenzia è il contratto del commesso viaggiatore (regolato dall'art. 347 del codice delle obbligazioni). Quest'ultimo non è un agente di affari autonomo, essendo legato al suo datore di lavoro da un contratto di lavoro.

La distinzione tra agente e distributore è invece 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. L'agente che abbia una rilevante cifra d'affari è tenuto ad iscriversi nel Registro del Commercio (art. 36 dell'ordinanza del Registro Commerciale)³². Il preponente straniero può detenere una partecipazione nell'entità locale che operi quale suo agente in Svizzera.

Il contratto di agenzia non è soggetto a particolari requisiti di forma.

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, i quali non incidono sul rapporto di agenzia né sul suo diritto alla provvigione.

L'agente deve agire con lealtà e buona fede. In virtù di tali obblighi, l'agente è tenuto a non rivelare informazioni relative all'attività o ai clienti del preponente di cui sia venuto a conoscenza nell'esecuzione dell'incarico. Il dovere di lealtà proibisce all'agente di agire ad un tempo per il preponente e 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

³²Art. 36 Obbligo di iscrizione 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.*

clienti né può modificare i termini di pagamento o le condizioni dei contratti conclusi tra il preponente ed 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 far risultare tale intenzione nel contratto di agenzia concluso per iscritto. In tale ultimo caso l'agente ha diritto ad 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 (*brochure*, cataloghi, condizioni generali di vendita). Il preponente deve avvisare immediatamente l'agente di qualsiasi evento che incida sul fatturato previsto o programmato, quale 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.

A differenza dell'agente privo di poteri di rappresentanza, il rappresentante di commercio ha diritto alla corresponsione delle provvigioni quando conclude un contratto anteriormente alla cessazione del rapporto di agenzia.

Se non diversamente previsto al momento della conclusione del 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 del recesso effettuata dalla parte recedente 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 l'efficacia del contratto di agenzia si protrae oltre un anno, ciascuna delle parti può recedere comunicando tale intenzione con un preavviso di due mesi. 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 aver 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 retribuzioni riscosse, 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.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicarsi 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 AG, Zürcherstrasse 42, 8103 Unterengstringen, Switzerland, zuerich@roedl.pro.

Tanzania

Principi

In Tanzania il contratto di agenzia è disciplinato dal *Law of Contract Act, Cap 345* 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*, 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.

Il contratto di agenzia deve essere concluso per iscritto, sottoscritto da entrambe le parti e registrato presso il *Registrar of Documents* ai fini della sua applicazione.

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. 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 questi posti in essere nei confronti dei terzi, come se fossero stati posti in essere dall'agente originario.

Doveri dell'agente

Ai sensi del *Law of Contract Act, Cap 345*, 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.

Provvigioni

La disciplina e l'ammontare della provvigione sono determinate in base all'accordo delle 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, il contratto può essere sciolto 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.

Per i contratti di agenzia disciplinati da norme di legge, è previsto un termine minimo di preavviso per il recesso.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se l'agente recede dal contratto senza aver adempiuto alle obbligazioni contrattuali, egli dovrà risarcire il preponente in base al contratto di agenzia.

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 del Prof. Plo Lumumba, Lumumba & Lumumba Advocates, Ack Garden House, 3rd Floor, Wing A, 1st Ngong Avenue, P.O. Box 10676-00400 Nairobi

Thailandia

Principi

Il contratto di agenzia commerciale non è dettagliatamente disciplinato dalle leggi thailandesi, le poche norme in materia sono contenute principalmente nel codice civile thailandese e nel codice del commercio. L'agente viene definito come la persona 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 non possono operare in tale veste secondo la legge thailandese sugli affari esteri, salvo poche eccezioni.

Il contratto di agenzia non richiede per il suo valido perfezionamento la forma scritta. Tuttavia, 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 in conformità alle direttive impartite dal preponente. L'agente è tenuto a informare il preponente a sua richiesta e in qualsiasi momento delle attività svolte e di quelle 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 nonché può riservarsi di trattare direttamente con una determinata cerchia di clienti 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 titolarità 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.

Doveri del preponente

Il preponente deve pagare 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

L'agente ha diritto alle provvigioni su ogni contratto concluso per effetto del suo intervento. 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 dell'agente di rappresentarlo e l'agente può recedere dal contratto di agenzia in qualsiasi momento.

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

Non risulta prevista per legge alcuna indennità nel caso di scioglimento del contratto di agenzia. Tale indennità potrà essere determinata contrattualmente dalle parti. 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 UE in materia di riconoscimento ed esecuzione delle sentenze, perciò la decisione di un tribunale europeo non può essere riconosciuta ed applicata automaticamente in Thailandia. L'attore avrà dunque bisogno di iniziare un intero procedimento in Thailandia regolato dalla locale legge processuale al fine di vedere riconosciute le proprie pretese. 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, ad oggi non ratificata.

Con il contributo di Rödl & Partner Ltd., 18/F Empire Tower, Suite 1808-1809, 1 South Sathorn Road, 10120 - Bangkok, Thailand, bangkok@roedl.pro.

Turchia

Principi

Nell'ordinamento turco, il contratto di agenzia è disciplinato dagli artt. 102 e ss. del nuovo codice commerciale turco (Codice), promulgato con legge n. 6102 del 13 gennaio 2011 in materia di armonizzazione della legislazione nazionale alla Direttiva 86/653/CEE.

Ai sensi dell'art. 102 del Codice, l'agente commerciale svolge, in modo permanente ed in un luogo o in un territorio specifico, un'attività di negoziazione (ad es. attività di intermediazione) ovvero di conclusione di contratti relativi ad un'impresa commerciale.

Requisiti

In Turchia, l'agente commerciale può essere sia una persona fisica, di norma un lavoratore autonomo, sia una persona giuridica.

La normativa di riferimento non prevede che l'agente di commercio debba essere cittadino turco né che debba avere stabilito la propria sede in territorio turco. Non sussistono, inoltre, in capo all'agente obblighi di iscrizione presso il locale Registro di Commercio o di registrazione professionale.

L'esistenza di un rapporto di esclusiva è prevista quale elemento naturale del contratto di agenzia e, pertanto, la sua esclusione è rimessa alla volontà dei contraenti in sede di conclusione del contratto. Nel caso in cui l'agente di commercio abbia concluso un negozio giuridico in nome del preponente senza essere a ciò autorizzato, l'art. 108 del Codice prevede che il preponente risulti vincolato al contratto solo nel caso di espressa ratifica. In mancanza di ratifica da parte del preponente, l'agente rimane l'unico soggetto tenuto all'adempimento delle obbligazioni derivanti dal negozio giuridico stipulato con il terzo.

Requisiti di forma

L'ordinamento turco non richiede la stipulazione in forma scritta del contratto di agenzia ai fini della sua validità (fatta eccezione per il rapporto di agenzia assicurativa). La registrazione è, tuttavia, consigliabile ai fini probatori.

La procura eventualmente concessa dal preponente all'agente per la conclusione di contratti in nome e per conto dello stesso deve rivestire, invece, la forma scritta e deve essere depositata presso il competente ufficio del Registro di Commercio.

L'art. 123 del Codice richiede, inoltre, l'osservanza della forma scritta per il patto di non concorrenza post-contrattuale.

Doveri dell'agente

I doveri dell'agente vengono di solito pattuiti contrattualmente. Secondo l'ordinamento turco, l'agente di commercio ha l'obbligo di svolgere la sua attività salvaguardando gli interessi del preponente. L'agente è tenuto altresì ad ottemperare alle direttive a lui impartite dal preponente, in particolare, a quelle relative alla determinazione dei prezzi e dei termini di vendita dei prodotti ed a quelle relative alla conservazione adeguata delle merci del preponente. Nel caso di violazione dell'obbligo di custodia, l'agente è tenuto a rispondere dei danni eventualmente cagionati al preponente.

Se munito di apposita procura, l'agente è autorizzato a ricevere per conto del preponente le

somme di denaro corrisposte dai clienti a titolo di pagamento delle merci per le quali abbia effettuato la consegna. Egli, infine, ha l'obbligo di ritrasferire al preponente tali importi in conformità ai termini contrattuali convenuti tra le parti.

Doveri del preponente

Analogamente a quanto previsto per l'agente, anche gli obblighi del preponente derivano da quanto liberamente negoziato e pattuito, salvo per quanto concerne, principalmente, gli obblighi relativi al pagamento delle provvigioni.

Provvigioni

Il preponente è tenuto a corrispondere all'agente di commercio una provvigione per ogni contratto concluso con soggetti terzi. La provvigione è dovuta, in conformità all'art. 114 del Codice, al buon esito dell'affare. L'agente di commercio matura un diritto alla provvigione in relazione ad ogni contratto da egli, o direttamente dal preponente, concluso nella sua zona di competenza esclusiva (provvigione di zona) ovvero con una determinata clientela.

L'ammontare della provvigione può essere liberamente pattuito. In assenza di specifico accordo contrattuale, l'ammontare della provvigione è desunto dagli usi commerciali. Se nel contratto non è pattuito diversamente, la provvigione è esigibile, al più tardi, decorso il trimestre nel quale era dovuta.

Il preponente è, inoltre, tenuto al rimborso delle spese straordinarie sostenute dall'agente di commercio quali ad es. le spese di marketing e quelle connesse all'adozione di misure volte a evitare il danneggiamento della merce.

Scioglimento del contratto

La durata del contratto può essere stabilita liberamente dalle parti le quali, pertanto, possono concludere contratti di agenzia a tempo determinato o indeterminato. L'art. 121/2 del Codice dispone che il proseguimento del rapporto di agenzia a seguito della scadenza di un contratto a termine determina la trasformazione dello stesso in un rapporto di agenzia a tempo indeterminato. Se il contratto di agenzia è stato stipulato a tempo indeterminato, ciascuna parte ha la facoltà di recedere nel rispetto di un preavviso di durata non inferiore a 3 mesi (art. 133 del Codice).

In caso di contratto a termine, ciascuna parte ha la facoltà di esercitare il recesso dal contratto di agenzia con effetto immediato in qualsiasi momento in presenza di gravi motivi tra i quali, tipicamente: il mancato rispetto 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 d'agire o la morte di una delle parti.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'art. 122 del Codice prevede che nel caso di cessazione del rapporto di agenzia per causa di morte, fallimento o incapacità, l'agente matura il diritto alla corresponsione di un'indennità di fine rapporto, non preventivamente derogabile dalle parti, da calcolarsi sulla base della media delle provvigioni percepite dall'agente nei cinque anni antecedenti lo scioglimento, purché l'agente abbia procurato al preponente nuovi clienti, il preponente continui a trarne vantaggio ed il pagamento dell'indennità risulti equo in base alle circostanze.

Il diritto all'indennità di fine rapporto si prescrive decorso 1 anno solare dalla data di cessazione del rapporto di agenzia.

Ai sensi dell'art. 113 del Codice, sono dovute inoltre all'agente le provvigioni c.d. postume, ovvero maturate dopo la cessazione del rapporto di agenzia in relazione ad affari il cui buon fine sia da ricondursi all'attività posta in essere dall'agente.

Il divieto di concorrenza post-contrattuale non può eccedere una durata di 2 anni e deve avere ad oggetto i medesimi prodotti ed i medesimi clienti (o la medesima zona di competenza) già assegnati all'agente per effetto del precedente rapporto di agenzia. Il preponente è tenuto a riconoscere all'agente un importo adeguato e ragionevole a titolo di corrispettivo a fronte dell'assunzione di tale obbligo da parte di quest'ultimo.

Competenza e diritto applicabile

Le parti contraenti hanno piena libertà nella scelta della legge sostanziale applicabile al contratto di agenzia, nel rispetto delle norme di applicazione necessaria, incluse quelle contenute nell'articolo 31 dell'Atto n. 5718 sul diritto privato internazionale e processuale e dell'ordine pubblico turco. La clausola contrattuale in contrasto con previsioni imperative viene sostituita di diritto dalla normativa turca applicabile, fatta salva l'applicazione del principio generale di conservazione del contratto.

In mancanza di scelta espressa delle parti, al rapporto di agenzia si applica la legge del luogo ove deve essere adempiuta l'obbligazione dedotta in contratto. E' controversa la validità di eventuali clausole di deroga alla giurisdizione ordinaria.

In materia di arbitrato internazionale si segnala che la Turchia aderisce alla Convenzione di New York del 10 giugno 1958 sul Riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri.

Con il contributo di Rödl & Partner, via F. Rismondo 2/E, 35131, Padova, Italia, padova@roedl.it.

Ungheria

Principi

La Legge n. CXVII del 2000 sui contratti di rappresentanza commerciale degli agenti di commercio autonomi ha implementato la Direttiva n. 86/653/CEE. Essa è stata poi sostituita nel 2014 dal nuovo codice civile ungherese il quale contiene le disposizioni generali del contratto di agenzia dalla sezione 6:288 fino alla sezione 6:292.

Secondo il diritto ungherese, il contratto di agenzia indica 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 ed autonoma a negoziare in piena autonomia 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 ed il terzo, a differenza di quanto avviene per il distributore ed il franchisee i quali diventano proprietari dei beni di cui dispongono e li vendono sopportando il rischio derivante da tale attività.

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. Tuttavia, si segnala che l'indipendenza dell'entità operante come agente potrebbe ritenersi violata, se il preponente straniero detenesse più del 50% delle azioni o esercitasse un'influenza notevole sulla nomina degli organi rappresentativi della stessa.

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.

Leggi speciali, disciplinanti particolari settori di mercato, potrebbero richiedere che il contratto di agenzia potrebbe venga perfezionato in forma scritta e registrato.

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.

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. L'estensione, la limitazione del potere di rappresentanza o la revoca della procura devono essere conosciute o quantomeno conoscibili per essere effettive nei confronti dei terzi.

Doveri del preponente

Il preponente deve corrispondere le provvigioni all'agente, 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 è tenuto ad avvertire l'agente senza ritardo se il volume degli affari risulta significativamente inferiore rispetto a quello 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 sulla provvigione degli agenti fissata per i contratti di agenzia a lungo termine trova applicazione a tutte le ipotesi di provvigione salvo quanto previsto nelle disposizioni particolari di esecuzione dell'articolo 6 e degli articoli da 7 a 12 della Direttiva CEE (ad esempio: per le imprese di investimento, gli istituti di credito, le imprese finanziarie).

Le disposizioni generali del codice civile sui contratti di agenzia a lungo termine ed il Decreto Governativo n. 65/2014 non fissano la misura della provvigione. Si devono prendere in considerazione a riguardo le norme speciali disciplinanti i diversi settori, in materia di istituti di credito e di imprese finanziarie, per esempio, le sezioni 69 e 72 della legge n. CCXXXVII del 2013 limitano la provvigione degli intermediari che forniscono servizi di intermediazione del credito ipotecario sino al 2% del valore del capitale da rimborsare.

L'agente matura il diritto alla provvigione sui contratti conclusi in pendenza del contratto di agenzia quando il contratto si sia perfezionato per effetto del suo intervento.

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 maturi 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 o dal momento in cui, concluso il contratto, il cliente non abbia adempiuto alla propria prestazione. 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. Le parti possono tuttavia concordare che la provvigione divenga esigibile al momento della conclusione del contratto.

Il diritto alla provvigione si estingue se al contratto concluso tra il terzo ed il preponente non sia data esecuzione per ragioni non imputabili a quest'ultimo.

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 invalida.

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.

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 lo scioglimento anticipato 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 si scioglie, l'agente ha diritto ad un'indennità a condizione che abbia procurato nuovi clienti al preponente oppure abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti già esistenti ed il preponente continui a ricevere sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

L'indennità non priva comunque l'agente del diritto all'eventuale risarcimento dei danni.

L'indennità non spetta all'agente che receda dal contratto, salvo che il recesso risulti giustificato da circostanze attribuibili al preponente ovvero dall'età dell'agente o dal suo stato di salute, tali da fare intendere che facciano intendere che non ci si possa più aspettare l'adempimento da parte di questi. L'indennità non spetta all'agente che, previo accordo con il preponente, abbia ceduto ad un terzo i diritti e gli obblighi derivanti dal contratto di agenzia.

L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.

L'agente deve far valere la propria pretesa all'indennità entro il periodo di un anno decorso il quale decade dal diritto medesimo. 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.
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, Andrásy út 121, H-1062 Budapest, Ungheria,
budapest@roedl.hu.

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 svolgere l'attività di agente le persone fisiche e giuridiche 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.

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 ad obblighi di registrazione.

Diritti e obbligazioni delle parti

L'agente è tenuto ad agire in conformità alle istruzioni e alle direttive del 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'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.

La legge commerciale vietnamita non prevede limiti al potere di rappresentanza del preponente, tali limitazioni sono quindi rimesse all'accordo contrattuale delle parti.

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, la misura della provvigione viene definita contrattualmente dalle parti. In mancanza di tale previsione, la misura della provvigione sarà individuata prendendo in considerazione la retribuzione normalmente corrisposta ad 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 un 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 ed 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.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Salvo non sia diversamente stabilito, il recesso del preponente dal contratto di agenzia, sia questo sorretto o meno da una giusta causa, dà diritto all'agente ad un indennizzo parametrato al periodo di tempo in cui egli abbia 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 sia sciolto per recesso dell'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, Ho Chi Minh City, Vietnam, hochiminhstadt@roedl.pro.

Venezuela

Principi

In Venezuela il contratto di agenzia commerciale non viene espressamente disciplinato, pertanto, in difetto di puntuale regolamentazione stabilita dalle parti contrattualmente, si applicano analogicamente a tale contratto atipico le disposizioni relative al contratto di commissione previste dal codice del commercio venezuelano (artt. da 376 a 409).

L'articolo 376 del predetto codice definisce la commissione come l'accordo in forza del quale una parte, il commissionario, si impegna a compiere atti di natura commerciale in nome proprio e per conto di un'altra, il committente. L'articolo 409 prevede che in mancanza di specifiche previsioni si applichino al contratto di commissione in quanto compatibili le norme del codice civile venezuelano in materia di mandato.

Per evitare l'applicazione analogica della disciplina della commissione e per assicurare 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

La normativa venezuelana permette che possano operare come agenti sia le persone fisiche che le persone giuridiche. Le persone giuridiche per poter agire nella veste di agenti devono rispettare i requisiti dettati dal codice del commercio venezuelano in materia di costituzione delle entità commerciali.

A tal proposito, il codice del commercio prevede all'art. 201 cinque tipi di entità commerciali:

- società per azioni;
- società a responsabilità limitata;
- società in nome collettivo;
- società in accomandita semplice;
- società in accomandita per azioni.

Gli investitori stranieri possono costituire in Venezuela società interamente controllate operanti come loro agenti.

Il contratto di agenzia non è soggetto a oneri di registrazione.

Doveri dell'agente

L'ordinamento venezuelano consente la libera determinazione contrattuale dei doveri dell'agente. In mancanza di specifica definizione contrattuale, i doveri dell'agente si desumono in via analogica da quelli previsti dal codice del commercio per il commissionario. In tale caso, l'agente deve:

- nell'esecuzione dell'incarico attenersi ragionevolmente alle indicazioni fornitegli dal preponente;
- fornire al preponente informazioni sulla solvibilità dei clienti e sulle condizioni di mercato della zona assegnatagli;
- comunicare al preponente la decisione di avvalersi di subagenti, nel caso in cui il

preponente non vi acconsenta, l'agente sarà chiamato a rispondere dell'operato del subagente;

- comunicare al preponente eventuali vizi e difetti della merce;
- comunicare al preponente ogni impedimento, anche temporaneo, nello svolgimento dell'attività.

L'agente, salvo diverso accordo, non può operare in situazioni di conflitto di interesse o verosimilmente non può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più preponenti in concorrenza tra loro.

Doveri del preponente

Secondo la legge venezuelana, i doveri del preponente sono liberamente determinabili dalle parti. In difetto di apposita definizione contrattuale, gli obblighi dell'agente sono individuati in via analogica attraverso il richiamo ai doveri previsti dal codice di commercio venezuelano per il committente. Il preponente deve quindi:

- se necessario dalla natura dell'attività, assicurare all'agente le risorse economiche necessarie allo svolgimento dell'attività, non potendo altrimenti esigere dall'agente l'esecuzione dell'incarico;
- pagare le provvigioni o la retribuzione dovuta all'agente relativamente agli affari procurati per effetto del suo intervento;
- rispondere dei danni e del deterioramento dei beni forniti all'agente se i vizi sono tempestivamente denunciati dall'agente.

Nel contratto di agenzia il preponente può stabilire il territorio, la categoria di prodotti così come il gruppo di clienti assegnati in esclusiva all'agente, riservandosi il diritto di trattare direttamente con particolari clienti.

Provvigione

In linea di massima, l'agente ha diritto alla provvigione su tutti gli affari conclusi dal preponente per effetto del suo intervento.

La normativa venezuelana non prevede tariffe provvigionali imperative e pertanto tale aspetto è rimesso alla definizione contrattuale tra le parti.

Scioglimento del contratto

Le parti possono concludere il contratto di agenzia sia a tempo determinato sia a tempo indeterminato. Il recesso dal contratto di agenzia e le sue modalità di esercizio trovano la loro disciplina nelle norme del codice civile e del codice di commercio in materia.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'ordinamento venezuelano non prevede un'indennità di fine rapporto. Tuttavia, lo scioglimento del contratto per inadempimento di una delle parti può comportare, laddove ne sussistano i presupposti legali, il diritto di una parte di chiedere e ottenere dall'altra il risarcimento dei danni.

Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di scegliere la legge applicabile al rapporto di agenzia, purché le pattuizioni contrattuali non siano contrarie all'ordine pubblico venezuelano.

La normativa venezuelana consente alle parti di scegliere il foro competente a conoscere delle eventuali controversie nascenti dal rapporto di agenzia ovvero a devolvere la risoluzione della controversia ad un arbitrato.

Con il contributo di Grau García Hernández & Mónaco. Avenida Río Caura, Torre Humboldt, Oficina 08-07, Terrazas del Club Hípico Caracas, Venezuela, www.ghm.com.ve

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 Padova, con sede in Padova, Via Rismondo n. 2/E, 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 30/6/2017.

Rödl & Partner



Contatti

Rödl & Partner
Avvocati, Dottori Commercialisti e Revisori Legali

Via Francesco Rismondo, 2/E
I-35131 Padova (PD)

Tel.: +39 – 049 – 80469.11

Fax: +39 – 049 – 80469.20

E-mail: padova@roedl.it

web site: www.roedl.com/it

Avv. Eugenio Bettella
Avv. Barbara Cavallin

eugenio.bettella@roedl.it
barbara.cavallin@roedl.it