

IL CONTRATTO DI AGENZIA LO STRUMENTO CHE SEMPLIFICA L'INSERIMENTO NEL MERCATO DI PRODOTTI AZIENDALI

Art. 1742 c.c.: *“Col contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di **promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata.***

Il contratto deve essere provato per iscritto. Ciascuna parte ha diritto di ottenere dall'altra un documento dalla stessa sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. Tale diritto è irrinunciabile.”

Da un'analisi della definizione codicistica possono desumersi tutti gli **elementi essenziali** che caratterizzano il contratto di agenzia:

1. **Corrispettività:** il contratto di agenzia è un contratto a prestazioni corrispettive. L'agente, infatti, si obbliga a compiere l'attività di promozione contrattuale a favore della retribuzione da parte del preponente;
2. **Attività di promozione contrattuale:** l'agente svolge un'attività diretta a procurare ovvero a conservare clienti al preponente. Nell'ipotesi più comune di agenzia – quella senza rappresentanza –, infatti, l'agente discute e concorda con il cliente le condizioni contrattuali, senza impegnare il preponente, a cui successivamente trasmette la proposta contrattuale del cliente.
Siffatta equità consente di raggiungere un ideale compromesso tra le parti in gioco; l'agente soddisfa la propria esigenza di avere un ruolo di negoziatore effettivo nella trattativa mentre, dall'altra parte, il preponente vede salvaguardato il proprio diritto ad avere l'ultima parola sulla conclusione del contratto;
3. **Stabilità:** l'agente deve assumere la propria obbligazione promozionale in maniera stabile, continuativa e non occasionale.
A tale elemento, ovviamente, ci possono essere delle eccezioni basti pensare alla possibilità che anche un periodo c.d. breve possa dar luogo ad un incarico stabile – si pensi all'attività stagionale –;
4. **Zona:** l'agente deve svolgere la propria attività in una zona determinata. È sicuramente un elemento peculiare che permette, infatti, di distinguere il contratto di agenzia da altre e diverse forme contrattuali. Lo scopo pratico è quello di individuare il campo d'azione dell'agente e stabilire i limiti entro i quali quest'ultimo possa escludere la concorrenza;
5. **Provvigione:** è l'obbligazione principale del preponente e consiste nel pagamento, a favore dell'agente, della retribuzione che, nel contratto di agenzia, assume la forma di provvigione;
6. **Autonomia dell'agente:** l'agente svolge la sua attività con organizzazione dei mezzi ed assumendosi il rischio economico dell'attività prestata.

E PER QUANTO RIGUARDA LA FORMA?

Come si evince dall'art. 1742, comma 2, c.c. il contratto di agenzia deve *“essere provato per iscritto”* e *“ciascuna parte ha diritto di ottenere dall'altra un documento dalla stessa sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. Tale diritto è irrinunciabile.”*

Da un lato, quindi, si richiede a forma scritta *ad probationem*, dall'altro, invece, si afferma il diritto alla richiesta di un documento cartaceo che riproduca il contenuto del contratto.



L'imposizione della forma scritta non significa che in caso di controversia debba essere necessariamente prodotto in giudizio il contratto scritto.

Il contratto di agenzia stipulato oralmente è valido e la sua esistenza potrà essere provata attraverso documentazione scritta (fatture; corrispondenza; estratti conto; etc.).

Ma allora cosa vuol dire forma scritta *ad probationem*? Significa semplicemente che, al fine di dimostrare l'esistenza di un contratto di agenzia tra le parti in causa, in giudizio non sono ammesse prove testimoniali ma, oltre alle prove documentali, sono ammissibili la prova mediante giuramento e la confessione – giudiziale o stragiudiziale –.

IL DIRITTO DI ESCLUSIVA – UN ELEMENTO NATURALE

Seppur elemento naturale e non essenziale del contratto, il diritto di esclusiva assume una notevole importanza tra le parti se previsto.

L'art. 1743 c.c. prevede che: *“il preponente non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, né l'agente può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro”*.

Ecco che, ai sensi del citato articolo, l'esclusiva è reciproca in quanto si prospetta come un regime bilaterale di divieti ove ogni parte contraente è debitore e allo stesso tempo creditore di un *non facere*.

Predetto diritto ha validità per tutta la vita del contratto e cessa una volta intervenuto lo scioglimento del rapporto.

Cosa comporta la violazione? Un inadempimento contrattuale che dà alla parte non inadempiente il diritto ad ottenere la risoluzione del contratto e l'eventuale risarcimento del danno.

**E LA TUA AZIENDA? ANCHE TU USI O STAI PENSANDO DI INSERIRTI NEL MERCATO GRAZIE
AL LAVORO DEGLI AGENTI?**

**HAI BISOGNO DI UN CONTRATTO DI AGENZIA O SEMPLICEMENTE VORRESTI FARE UN
RAPIDO CHECKUP DEI CONTRATTI GIÀ IN TUO POSSESSO?**

CONTATTACI ED INSIEME TROVEREMO LA SOLUZIONE GIUSTA PER TE!



035.223701



info@legalibergamo.com



@studiolegalegalizzi



@legalibergamo



@studiolegalegalizzi