RATIO QUOTIDIANO
Il commento e la critica delle più importanti notizie del momento

GESTIONE D'IMPRESA

di CRISTINA RIGATO

Principali clausole nel contratto di agenzia

Una disamina di alcune delle clausole che possono essere inserite nel contratto di agenzia.

Clausola risolutiva espressa - Le parti possono stabilire che il contratto di agenzia si **risolva anticipatamente al verificarsi dell'inadempimento di una determinata obbligazione** : la gravità dell'inadempimento pregiudica quindi la normale prosecuzione del rapporto contrattuale. Gli eventi al cui verificarsi le parti fanno solitamente discendere la risoluzione anticipata del contratto sono i seguenti: assoggettamento di una delle parti a fallimento o altre procedure concorsuali o di liquidazione; trasferimento dell'azienda e/o della maggioranza delle partecipazioni societarie; decesso o sopravvenuta incapacità dell'agente; violazione da parte dell'agente dei seguenti patti contrattuali: obbligo di non concorrenza; tutela del marchio e dei segni distintivi del preponente; divieto di cessione del contratto; minimi di vendita e sviluppo della zona; obbligo di riservatezza; condanne penali per reati particolarmente gravi di cui si sia resa responsabile una delle pari.Quando si verifica l'inadempimento indicato nella clausola, la parte non inadempiente ha diritto di recedere dal contratto con la semplice dichiarazione di avvalersi della clausola risolutiva espressa.

Clienti direzionali - È possibile evidenziare nel contratto di agenzia una pattuizione che **limiti la clientela riservata all'agente** rispetto ad alcuni clienti " *particolari* " direttamente contattati dalla casa mandante e con i quali quest'ultima tiene i rapporti commerciali (ad esempio: grande distribuzione, supermercati, grossisti, enti pubblici, ecc.).

Obbligo d'informazione - L'agente di commercio ha il dovere di tutelare gli interessi del mandante e di agire secondo buona fede e lealtà. Il mandante può riservarsi in contratto il **diritto a ottenere informazioni e relazioni dall'agente** sullo stato delle vendite, sulle condizioni del mercato, sulla clientela, sulla concorrenza ecc.

Promozione e pubblicità - Tra i compiti dell'agente di commercio consistenti nella diffusione e promozione dei prodotti della casa mandante nel territorio contrattuale, può essere compreso anche lo svolgimento di adeguate azioni pubblicitarie. In alcuni casi, può essere utile prevedere la partecipazione dell'agente a mostre, fiere, rassegne e esposizioni commerciali, ecc.

Provvigioni - La provvigione è liberamente contrattata tra le parti all'atto della sottoscrizione del contratto di agenzia ed è normalmente rappresentata da una percentuale del prezzo di vendita dei beni. La provvigione può essere pattuita con **varie forme di conteggio** : percentuale costante; percentuale crescente; percentuale decrescente; percentuale costante e premio.

Rimborso spese - Nel contratto individuale vengono disciplinati espressamente eventuali rimborsi spese (civilisticamente l'agente non ne ha diritto). In ogni caso, si stabilisce se le spese per l'attività vengono " *coperte* " indistintamente con la provvigione oppure pagate analiticamente.

Volume d'affari minimo - Con la clausola del " *minimo d'affari* " il contratto prevede che l'agente garantisca la **realizzazione di una certa cifra minima di affari sul venduto nel corso di un dato periodo** . Il mancato raggiungimento dei minimi può essere " *sanzionato* " in diversi modi: attraverso un restringimento della zona o addirittura con la revoca dell'esclusiva e nei casi di " *persistente pigrizia operativa* " dell'agente, rilevata per esempio su base ultrannuale, con la risoluzione " *intronco* " per grave inadempimento contrattuale (mediante clausola risolutiva espressa).

Riproduzione vietata - giovedì 09 settembre 2021