

SOCIETÀ E CONTRATTI

di **MATTEO RIZZARDI****Agenti di commercio tra incudine e martello***Il patto di non concorrenza "gratuito" e la frode dello star del credere mascherato.*

C'è un retrogusto amaro nell'ordinanza della Cassazione 20.01.2026, n. 1226. Una pronuncia che, se letta con gli occhi del professionista abituato al farneticante mondo dei contenziosi, offre uno spaccato schizofrenico del rapporto di agenzia odierno: da un lato si legittima il sacrificio dell'agente a costo zero, dall'altro si sanziona (finalmente) la creatività contrattuale delle mandanti volta a scaricare il rischio d'impresa.

Paradosso del divieto "gratis". Partiamo dalla pillola più difficile da ingoiare. I Giudici di Piazza Cavour hanno confermato un principio che farà storcere il naso a chiunque abbia ancora a cuore il concetto di sinallagma: il patto di non concorrenza post-contrattuale è valido anche senza corrispettivo. Avete letto bene. Un agente può essere vincolato a non lavorare per la concorrenza dopo la fine del rapporto, limitando la propria libertà professionale (e alimentare), senza vedere un euro di indennità. La motivazione? Un formalismo disarmante: l'art. 1751-bis c.c. prevede l'indennità, ma non sanziona espressamente con la nullità la sua assenza. Poiché la norma è derogabile, se le parti (leggi: la mandante che impone il contratto) decidono che il vincolo è *"gratis"*, così sia. La Corte sostiene che il sacrificio trovi giustificazione nel *"più ampio equilibrio economico"* del rapporto. Una tesi che, sul piano pratico, scricchiola: quale equilibrio può esserci in un contratto a prestazioni corrispettive privo, su questo punto, di reciprocità? Siamo di fronte a una vittoria della forma sulla *"causa concreta"* del negozio, che lascia l'agente con un obbligo di non fare e la mandante con un vantaggio non pagato.

Spunto operativo: in fase di redazione o revisione contrattuale, non date per scontato che un patto di non concorrenza non retribuito sia nullo. Purtroppo, è valido ed esigibile. L'unica difesa preventiva è negoziale, non giudiziale.

Quando la creatività diventa frode: il finto acquisto merce - Se sulla non concorrenza la Corte è stata severa con l'agente, sulla gestione del rischio d'impresa ha fortunatamente tirato il freno a mano alle fantasie delle preponenti. Il caso di specie vedeva una clausola *"geniale"*: al posto delle provvigioni, la mandante cedeva la proprietà della merce all'agente, il quale doveva poi rivenderla. In caso di mancato pagamento del cliente finale, il problema (e la perdita) restavano in capo all'agente. Qui la Cassazione non ha avuto dubbi: è nullo per frode alla legge. Questo schema non è altro che un aggiramento del divieto dello star del credere (art. 1746 c.c.). Non importa se lo chiamate *"cessione merce"*, *"compravendita"* o se promettete provvigioni più alte per indorare la pillola: se il risultato finale è trasferire in modo generalizzato il rischio dell'inadempimento del terzo sull'agente, il patto è carta straccia. È un passaggio cruciale per la pratica di studio. Spesso ci vengono sottoposti contratti atipici o misti che cercano di trasformare l'agente in un rivenditore di fatto, solo per evitare i costi dell'insoluto. La Corte ribadisce che questo snaturamento non è tollerato.

Attività di incasso: tutto compreso? Un ultimo accenno merita la questione dell'incasso. L'agente lamentava il mancato pagamento dell'indennità per il maneggio denaro. La Corte ha respinto la richiesta: se l'obbligo di incasso è previsto fin dall'origine nel contratto, il compenso si intende assorbito nella provvigione base, salvo diversa pattuizione. Anche qui, attenzione alla genesi del contratto: se l'incarico di incasso è accessorio e successivo, va pagato a parte; se è genetico, può essere *"annegato"* nella provvigione.

Conclusioni critiche - L'ordinanza n. 1226/2026 ci consegna una figura di agente ibrida: debole contrattualmente (costretto a non fare concorrenza gratis), ma tutelato dai rischi d'impresa occulti. Per chi si trova a dover esprimere un parere su tale forma contrattuale (o a redigerlo), il messaggio è chiaro: smettiamola di cercare la nullità del patto di non concorrenza nella mancanza di soldi (battaglia persa, a quanto pare) e concentriamoci invece sull'analisi sostanziale delle clausole che spostano il rischio economico. Lì, e solo lì, c'è spazio per scardinare le pretese della mandante. La forma salva il patto di non concorrenza, ma è la sostanza (la frode alla legge) a condannare il finto star del credere. Un pareggio, forse, ma con molte ferite.