Quando la mandante non rispetta l'esclusiva di zona

di La Redazione (info@federagenti.org)
https://www.federagenti.org/notizie/quando-la-mandante-non-rispetta-lesclusiva-di-zona-7087

Domanda: Buongiorno sono un agente plurimandatario settore commercio. Un contratto che ho sottoscritto nel 2016 e che è anche il più rilevante, dal punto di vista economico prevede l'esclusiva di zona. Da fine 2022 l'azienda, dapprima in forma sporadica, ha cominciato ad operare nella zona in modo autonomo, mettendomi al corrente informalmente degli affari che concludeva. Dal 2024 la condotta è divenuta abituale ed in alcuni casi cercando di reperire nuovi clienti, ho scoperto che gli stessi erano già serviti dall'azienda. Come mi devo comportare? Mi spettano le provvigioni indirette e, se sì, come si determinano?

Risposta: è ovvio che il comportamento tenuto dalla mandante è assolutamente contrario agli obblighi di buona fede e correttezza sanciti negli articoli 1175 e 1375 del codice civile e la loro sistematica violazione da parte della mandante può configurare un inadempimento anche grave che legittima sicuramente una richiesta di risarcimento, ma che può addirittura giustificare una risoluzione per inadempimento del contratto. Detto questo, e visto che, per sua stessa ammissione, il contratto è per lei economicamente rilevante, le consigliamo di recarsi presso la ns. sede più vicina per concordare con un ns. consulente la migliore linea d'azione anche in base alla documentazione in suo possesso. Per fornirle comunque alcuni elementi di valutazione e rispondere alla seconda domanda, le confermiamo che, in linea di massima, all'agente con esclusiva, ai sensi dell'art. 1743 c.c., spettano le provvigioni indirette cioè il compenso derivante dagli affari conclusi nella zona di sua competenza dalla preponente direttamente o per mezzo di altri agenti. Tali provvigioni risultano dovute in tutti quei casi in cui il preponente abbia assegnato all'agente l'esclusiva, rinunciando dunque alla possibilità di nominare altri agenti nella stessa zona. Per sicurezza, al momento, la invitiamo a verificare che il preponente non abbia inserito in contratto una limitazione riservandosi alcuni clienti (cd. Clienti direzionali) o ancora abbia stipulato un contratto solo per determinate tipologie di clienti (es. solo grossisti, escludendo quindi i dettaglianti).

Quanto alla determinazione, se il contratto non dice nulla, l'agente può richiedere che la misura della provvigione indiretta sia pari a quella contrattualmente prevista per le provvigioni dirette, ma in giurisprudenza la questione non è così pacifica ed è frequente che in giudizio la provvigione indiretta venga determinata in misura inferiore rispetto a quella diretta. Ciò viene giustificato con la circostanza che per ottenere tale ulteriore compenso l'agente non svolge in concreto alcuna attività di promozione e quindi non sopporta alcun tipo di spese, che, come noto, nel contratto di agenzia sono interamente a carico del rappresentante. Ciò detto, le ribadiamo il consiglio di affidarsi ad un ns. consulente per la migliore tutela dei suoi diritti.